

قراءة اقتصادية
لأفاق العلاقات
العربية الصينية

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 309 / Year 27 / September 2005

أيلول / سبتمبر 2005 / السنة السابعة والعشرون / العدد 309

النقل الجوي العربي:

نمو استثنائي،
ومشاريع ضخمة للتحديث

مدير عام أياتا:

الشرق الأوسط يقود
نمو قطاع الطيران

عبد الوهاب تفاع:

"أرايسك": تعاون تسويقي
بين الناقلات العربية

مفاوضات لشراء

مؤسسة كتيانه اللبنانية

الملك عبد الله

الاستمرارية وقيادة الإصلاح

کمال مطلق.





شغف مطلق.

Audi A8 الجديدة.


سيارة Audi A8، مرحلة جديدة في تاريخ السيارات الفاخرة، فريدة تجمع بين التكنولوجيا والتجديد، تطور مستمر لهيكل Audi الصلب[®] ASF، نظام التعليق الهوائي التفاعلي الجديد، ونظام الدفع الرباعي الدائم[®] quattro، كل هذه المواصفات تمنحك تجربة قيادة لا تضاهي. صممت هذه السيارة بشغف مطلق لمناخ القيادة اأعرف المأيد عنها لدى وكيل Audi المحلي.



IWC.
Engineered for men.



He'll have to wait



Ingenieur Automatic. Ref. 3227: The fifties were the age of the engineer. Never before had technology been so popular. Never before had so many innovations appeared in mechanical and electrical engineering, or in aircraft and automobile manufacture. It was also back then that the first Ingenieur emerged from Schaffhausen. A perfectly protected, high-precision watch: extremely robust, extremely reliably and extremely durable. Powered by an automatic winding system, and named after the company's former Technical Director, Albert Pellaton. The movement was mounted on rubber buffers to dampen the effect of shocks and able to survive even the most demanding physical conditions, such as extremes of heat and cold. Thanks to an unshakable belief in progress and technology, visions had finally been transformed into reality. The way our founder intended it.

An American watchmaker, Florentine Ariosto Jones from Boston, founded the International Watch Company in northeast Switzerland in 1868. Since then, the company's engineers have gone on to develop numerous models such as the Grande Complication, the Ingenieur line, the Portuguese models, the Pilot's Watches, the Da Vinci and the Aquatimer series. Probus Scafusia (good, solid crafts-



Manufactory
in Scheffhausen

manship from Schaffhausen) expresses IWC's philosophy. The many technical achievements and innovations that have originated from the company in Schaffhausen in the past 137 years bear impressive testimony to this all over the world.

Today, fifty years after the first Ingenieur from IWC, the time has come for a new model. With clean lines and optimum legibility: purity at its most extreme. Once again, a soft-iron inner case protects the top-quality precision movement against magnetic fields up to 80,000 A/m. Naturally, with a Pellaton winding system, water-resistance to 120 m, an integrated metal bracelet and a further-improved shock-absorbing system. The watch is thus equal to all the challenges it is likely to meet on this earth, takes rapid acceleration and braking in its stride and stands up to vibrations, extreme temperatures, shocks and impacts. Thanks to its astonishing precision, you too are protected – against arriving too late.



Soft-iron inner case

Mechanical IWC manufacturing movement | Automatic Patekton winding system (figure) | Shock-absorbing system | Date | Soft-iron inner case for protection against magnetic fields up to 80,000 A/m | IWC bracelet system | Antireflective sapphire glass | Water-resistant to 120 m | Stainless steel



IWC
SCHAFFHAUSEN
SINCE 1868

[illegible]



بحلول شهر أيلول/سبتمبر وانتهاء موسم الصيف والإجازات، تكون مجموعة الاقتصاد والأعمال قد استكملت الاستعدادات المكثفة التي توصلت طوال فترة الإجازات، لإطلاق مجلة مؤتمرات ومقالات في عدد من العواصم العربية، وفي مجالات مختلفة مثل ملتقيات الاستثمار القرية الهادفة إلى التعريف ببيئة الأعمال والترويج لفرص الاستثمار في بلد ما أو مؤتمرات قطاعية تتعلق بقطاع محدد كالاتصالات والتأمين وغيرها.

إن النجاح الذي تحققه المنتديات والمقالات التي تنظمها المجموعة بالتعاون مع الجهات الوطنية والإقليمية والدولية المعنية، يشكل عبئاً ثقيلاً باعتبار أن الحفاظ على النجاح هو التحدي الأكبر، لا سيما في ظل تفشي ظاهرة "المؤتمرات في المنطقة" و"الاقتصاد والأعمال" التي تمتلك رصداً كبيراً من المصداقية في أوساط الأعمال والحكومات، ترى في كل حدث تنظمه تحدياً جديداً لتعزيز ذلك الرصيد وليس للسحب منه لإنجاح الحدث.

وعلى جانب آخر، فإن موسم الإجازات الصيفي، كان بمثابة "فرصة" لمجلة الاقتصاد والأعمال لإعداد سلسلة من المواضيع والتحقيقات، فإضافة إلى موضوع تولي الملك عبد الله بن عبد العزيز مقاليد الحكم في السعودية خلفاً للمغفور له خادم الحرمين الشريفين الملك فهد بن عبد العزيز، هناك موضوع عن النقل الجوي العربي الذي يشهد نمواً استثنائياً سواء على صعيد بناء المطارات أو على صعيد حركة المسافرين والشحن، في وقت تستعد فيه شركات الطيران العربية لتحديث وزيادة أساطيلها، وتكييف أنظمة تشغيلها مع القواعد التي تضعها المنظمة العالمية للنقل الجوي ومع التطورات المتلاحقة على مستوى المنافسة. ويتضمن العدد تحليلاً للعلاقات العربية الصينية واستقراء آفاق تطورها، إضافة إلى تحليل للخيارات المتاحة أمام الدول العربية لاستخدام الفوائض المالية الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط.

الاقتصاد والأعمال
مجلة اقتصادية
تحت إشراف
الهيئة العامة
للساكنات
والخدمات
المساكنية
بمملكة
السعودية



هذا العدد

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
إبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and info. Co.
APFICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- * لبنان 6000 ريال * سورية 150 ل.س. * قطر 4 دينار
- * السعودية 25 ريال * الكويت 2 دينار * البحرين 2.5 دينار
- * قطر 25 ريال * الإمارات 25 درهماً * عمان 2.5 ريال
- * اليمن 500 ريال * مصر 10 جنيهات * ليبيا 9 دينار
- * تونس 10 دينار * المغرب 70 درهماً

- * FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- * SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- * CYPRUS 4 LC * U.K. 4 LS * CANADA 5 \$
- * AUSTRALIA 5 \$10 Aus * U.S.A. 5 \$

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 \$
الدول الأوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 \$
الدوائر الحكومية والؤسسات 150 \$

ABC

1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطبوعات

اقتصاد وأعمال

8 مفاوضات لشراء مؤسسة كئانة اللبنانية

- 30 الملك عبد الله: الاستراتيجية وقبادة الإصلاح
33 النقل الجوي العربي: نمو استثنائي ومشاريع ضخمة للتحديث
44 فورة مطارات في المنطقة
48 "سيما": حزمة أنظمة لجعل السفر أسهل وأرخص وأكثر أمناً
51 بلدان الخليج في مواجهة خيار استثمار الفواض

مقابلة

55 د. عبد الرحمن العطار: استقلت من غرفة دمشق ولم أهجرها

اقتصاد عربي

- 58 "النفستكوم" للاتصالات: هوية مؤسسية ونمو متواصل
64 ورشة مشاريع وتشريعات في عُمان

تعاون عربي

68 السفير السوداني في بيروت: قطار السلام يتابع مساره

عرب وعالم

70 قراءة اقتصادية لآفاق العلاقات العربية - الصينية

شركات

74 رئيس شل الغمانية للتسويق: ارتفاع العائد عوض تراجع حصتنا السوقية

تأمين

75 أسواق التأمين في الشرق الأوسط: التعويل على الشركات الأجنبية

سياحة

- 78 السياحة في الأردن: تنوع في السياح والمنتجات
80 "كيكو" تدين موسم الاصطياف بافتتاح "مجمع السفير" في بجمدون
84 سلسلة فنادق روتانا: توسع إقليمي وتحالفات فندقية عالمية

اقتصاد جديد

- 100 مونتورولا تستعرض مستقبل قطاع الاتصالات النقلة
106 "سيسكو" تطلق التشبيك الخاص بالتطبيقات

نقل جوي

114 الخطوط الجوية العراقية تستعد لانطلاق جديدة

ملف خاص

117 صناعة الساعات: عالم الأناقة والتميز



35



38



58



117



Your water is precious.
We make it unique.

We contribute to the economic and social development of emerging countries through tailor-made solutions for the distribution of water and electricity.

Based on the construction of a comprehensive wastewater treatment network, the completion of the water pollution control project for Tangier Bay in 2006 will help kick-start the tourism industry in one of the most beautiful regions of the Maghreb. With Veolia Water AMI in Africa, the Middle East and the Indian subcontinent, Veolia offers specific expertise to provide customised solutions for wastewater treatment, drinking water distribution and electricity supply.



الحظ الأوفر لمجموعة سعودية مفاوضات لشراء مؤسسة كتانه



نبيل كتانة

فولسفاغن، بورشه (ألمانية) وملكية جزئية لسيارات سكودا التشيكية الصنع. وفي قطاع الأدوات المنزلية، جنرال إلكتريك GE، أريستون Ariston، وفي المعدات الطبية والصيدلانية، وكالات عدة أبرزها سيمنس (Siemens) الألمانية. في الهواتف والسنترالات، سيمنس Siemens، وفي التبغ، وكلاء لفيليب موريس التي تنتج ماركات سجاير عدة أبرزها مارلبورو.

تضاف إلى ذلك وكالات أخرى عدة في المعدات الكهربائية والميكانيكية وسواها. وكانت مؤسسة "ك.أ. كتانه" أقدمت في العام 2003 على خطوتين كانتا ربما استعماراً بضرورة الخروج من النطاق المحلي والدخول في تعاملات وشركات الملاقة متطلبات المرحلة ولتعزيز القدرات التنافسية.

ففي مجال السيارات، تم تأسيس شركة كتانه - غرغور لامتلاك وكالة سيارات سكودا التشيكية في لبنان، ولتكون بمثابة نواة لشركة أكبر. وقد اثمرت هذه الشركة نجاحاً بالنسبة إلى "سكودا" ذات الانتشار المصنوع بعد أن أسبغ عليها اسماً كتانه (أودي، فولسفاغن) وغرغور (مرسيدس) سمة خدمة النوعية والاعتمادية.

أما في مجال الأدوات المنزلية - الكهربائية فكانت مؤسسة "ك.أ. كتانه" ركناً من أربعة أركان كانت وراء شركة هوم لاين (Home Line) للأدوات المنزلية، وهو أسلوب منقول من فرنسا محلات (Darty)، حيث هناك سوبر ماركت متفصح بالأدوات المنزلية الكهربائية. وقد بات لـ "هوم لاين" ثلاثة فروع في "الجح" و"قرن الشياك" و"المعاملتين"، إضافة إلى استثمار قسم الأدوات المنزلية الكهربائية حصرياً في كافة فروع "سيبينس".

غير أن هاتين الخطوتين كان مفترضاً أن تكون متكاملتين مع خطوة كانت ستمت داخل مؤسسة "ك.أ. كتانه" نفسها.

وقبل القرار الأخير بالعودة على البعج مع الاحتفاظ بحصة معينة، كانت

مجموعة كتانه (مؤسسة ك.أ. كتانه)، وهي مجموعة عائلية عربية مرشحة وفي وقت ربما يكون قصيراً للبيع، بحيث تخسر أكثرية كبيرة من الأسهم ومعها تتخلي عن إدارة الشركة.

فقد نقاطعت في الأيام الأخيرة معلومات في الوسط التجاري والمصري، حول مفاوضات تجري مع أكثر من جهة على شراء مؤسسة ك.أ. كتانه التجارية التي لها نشاط تجاري متنوع وتمتلك وكالات عالمية مميزة في مجالات السيارات والأدوات المنزلية والمعدات الطبية والتبغ وأجهزة الاتصالات وسواها.

وتشير المعلومات أن غير جهة تفاوض على شراء مؤسسة ك.أ. كتانه، حيث أن هذه المفاوضات قطعت أشواطاً متباعدة تبعاً لكل جهة.

غير أن المفاوضات الأبرز هي تلك التي تقومها مجموعة المهيبد السعودية التي لها استثمارات في لبنان، أبرزها امتلاكها لسلسلة محلات "الفانز" واستثماراتها في تعاونيات لبنان.

وتقول المعلومات أن شركة "ليبانون انفست" التابعة لمجموعة عود- سدادار هي التي تقود عملية التفاوض، وقد شارفت على الانتهاء من عملية تقييم الموجودات الخفية المملوكة لشركة مجموعة كتانه، ولم يتضح في مسألة المفاوضات الجارية أمان:

- النسبة التي ستحتفظ بها عائلة كتانه وبشخص نبيل كتانه والتي ربما تراوح بين 30 و 35 في المئة.

- ما إذا كانت المؤسسة ستحافظ على اسمها الحالي أم أنه سيتم استبداله بآخر. إلى ذلك توجد أن بين الجهات الراغبة في الشراء والتي ربما بدأت مفاوضات هي مجموعة "أبر غزل" التجارية التي تعد أبرز الشركات التجارية العائلية في لبنان.

والواقع أنه لم تتضح بصورة تامة الأسباب الكامنة وراء رغبة آل كتانه في التخلي عن القسم الأكبر من الأسهم إلى جانب الإدارة، كما لم يتضح أن الأسباب تعود إلى أوضاع مالية أو عائلية أو لالتئام مئة، أو ربما الرغبة معينة في التوجه نحو

نشاطات استثمارية أخرى. إلا أنه وفي هذا الإطار رُشحت بعض الأرقام حول الوضع المالي من بينها أن المؤسسة تكبدت خلال العام 2004 خسائر بلغت نحو 800 ألف دولار، كما رُشح أنه تترتب على المؤسسة ديون إجمالية تصل إلى نحو 38 مليون دولار في مقابل عقارات موهونة موزعة على مواقع متباعدة من حيث الأهمية التجارية. وتقدر قيمة هذه العقارات بما يوازي تقريبا حجم الديون.

وتتوزع ملكية المؤسسة "ك.أ. كتانه" مناصفة بين نبيل كتانه وابن عمه أنطوني. مع الإشارة إلى أن الأول هو الذي يرغب الاحتفاظ بنسبة معينة من الملكية.

تعتبر مؤسسة ك.أ. كتانه واحدة من أعرق الشركات التجارية العائلية في لبنان، والتي تأسست في العام 1922، (83 عاماً)، وهي خلعت يوبيلها الماسي ثم قطعت ثلث المسافة التي توصلها إلى يوبيل المئوي.

تمتلك المؤسسة عدداً من الوكالات التجارية العالمية التي لديها علامات تجارية مميزة وموجبة في غالبيتها نحو الشرائح العليا من المجتمع، كما ارتبط اسم المؤسسة بصورة رئيسية بالعلامات الألمانية. ومن أبرز الوكالات التي تمثلها مؤسسة ك.أ. كتانه في قطاع السيارات، أودي،



بالأمس... اجتازوا الحدود سعيًا وراء الفرص واليوم... فرصٌ هائلة تتجاوز كل الحدود



واقتصاد تبلغ قوته ١,٨ ترليون دولار. يتميز مركز دبي المالي العالمي ببيئة تنظيمية مستقلة ترقى إلى المستويات العالمية، ويهدف إلى إنشاء أول سوق أسهم عالمي في المنطقة يتم افتتاحه في ٢٦ سبتمبر ٢٠٠٥. وسيجد أكثر المستثمرين الماليين حول العالم مزايا ذهبية مثل تملك رؤوس الأموال الأجنبية للمشاريع بنسبة ١٠٠٪، معدل ضريبة يساهي صفر، وحرية تحويل رؤوس الأموال والأرباح. والأهم من ذلك أنه ستتاح للمستثمرين الفرصة للتمثل في بيئة مجهزة بأحر ما توصلت إليه التقنيات الحديثة، وتنحصر في ٢ مبادئ رئيسية: النزاهة، والشفافية، وكفاءة العمل. تتفضل إلى مركز دبي المالي العالمي... بوابتك لفرص لا حدود لها. زو موقعنا: www.difc.ae

العمل والترحال جزء لا يتجزأ من طبيعة البشر لاستكشاف الأفاق، والسعي وراء مصادر جديدة للثروة. شبه الجزيرة العربية على سبيل المثال مثلت ممر القوافل الماضية مختصراً جاذباً للعديد من المستثمرين باعتبارها مركزاً تنظيماً هاماً. وهي تتميز مجدداً بكونها قطباً جاذباً للاستثمارات المالية العالمية. ويبرز اليوم مركز دبي المالي العالمي في قلبها كسوق رأسمالي يمثل منطقة حرة للتبادل المالي تنصح المجال أمام اقتصاد متناوع الدخل يوفر خدمات مالية فريدة، وشعبي الفرصة للمبادرات والأفكار الخلاقة التي تدر ثروات جديدة. مركز دبي المالي العالمي سيصبح مما قريب مركزاً حيوياً لمنطقة يصل تعداد سكانها إلى ٢,١ مليار نسمة.



DIFC | مركز دبي المالي العالمي

نصير بالاً محمد

محمد الزعتري رئيساً لغرفة صيدا والجنوب



يعود محمد الزعتري رئيساً لغرفة التجارة والصناعة في صيدا والجنوب، لولاية جديدة تمتد على أربع سنوات، محققاً بذلك رقماً قياسياً جديداً، فهو الأقدم بين رؤساء الغرف في لبنان، والأصغر سناً حين تولى المنصب، إذ لم يصل إلى رئاسة أي من الغرف اللبنانية من هو دون الأربعين عاماً، وشاء محمد الزعتري أن يربط ويصنّف عن ترشيح نفسه مجدداً، إلا أن إجماعاً صيداً وياً وجنوبياً قرّض عليه الاستمرار.

الإجماع على شخص محمد الزعتري يرجع لانه جمع التواضع وبساطة الخلق، في شخصه، كما جمع حبه للناس وانتقامه عليهم وداره للفرحة أمام الجميع.

فالرجل صاحب شعار يردده دائماً ويدعو إلى تحقيقه ألا وهو جمع الشمل وتوحيد الكلمة، والابتعاد عن التفرقة. إنه القريب المقرب من الاقتصاديين في صيدا والجنوب، وهو ترأس الغرفة حين كانت لصيداً وحدها، فوسّع نشاطها لتشمل الجنوب بأكمله.

محمد الزعتري مقرب من جميع السياسيين في صيدا والجنوب، من الرئيس نبيه بري إلى مختلف القيادات الصيداوية من آل سعد والجوزي والحريزي، مع الإشارة إلى العلاقة التي توطدت وتطورت مع الرئيس الشهيد رفيق الحريري.

وعلاقات الزعتري العربية لا تقل متانة وثوقاً عن علاقاته الوطنية، فهو معروف على الصعيد العربي بصفته الشخصية وكرئيس غرفة صيدا والجنوب، ما ساهم في توسيع شبكة علاقاته العربية، لاسيما مع رؤساء

مؤسسة "ف.ا.كتانه" باشرت خطة في العام 2003 ترمي إلى القيام بطرح أولي للأسهم (IPO) يستهدف بيع 30 في المئة من الأسهم في مسعى لاستقطاب مستثمرين سترايطيين، وكانت الغاية من وراء ذلك إعطاء الطابع المؤسساتي للمجموعة وتوفير وسائل وآليات للتوسع عمودياً، والانتشار عربياً ارتكازاً على تواجد سابق للمجموعة في غير بلد عربي، وقد كُلف عامذاك مصرف HSBC في دبي إجراء عملية التقييم.

وكان سبق هذا التوجه إقدام المؤسسة على تنفيذ مشروع إعادة هيكلة ارتكزت على اعتماد إدارة مركزية لشؤون الحاسبة والخزينة والمشتريات والمعلوماتية والموارد البشرية، وتوزيع المؤسسة وفقاً لاقسام السلع والخدمات التي تتعاطى به (سيارات، أدوات منزلية، تبغ... إلخ). كما وصلت المؤسسة في خطتها هذه إلى اعتماد شعار جديد للمؤسسة ليصبح "كتانه منذ العام 1922".

غير أن هذه الخطوة لم تتم، وتوقفت عند منتصف الطريق أو بعد ذلك، من دون أن تتوضح الأسباب والعوامل التي حالت دون هذه الخطوة التي كانت ستشكل خروجاً من الخناق التقليدي للشركات العائلية. وربما تكون الأوضاع الاقتصادية التي مرّت على لبنان منذ العام 2003 لتاريخه، قد أضافت بعض الصعوبات إلى جانب الاعتبارات المتعلقة بالعوامل الذاتية داخل المؤسسة.

وبعد، فإن التفاوض على شراء مؤسسة "ف.ا.كتانه" يطرح في جانب منه، وضع الشركات العائلية بصورة عامة، كما يطرح التحديات التي تواجهها هذه الشركات سواء من خلال الجيل الثاني أو الثالث.

والواقع أن مؤسسة كتانه ليست الشركة العائلية الأولى التي لجأت إلى بيع أصولها كلياً أو جزئياً، وهي بالتأكيد أن تكون الأخيرة.

والواقع أيضاً، أن عدداً ربما ليس قليلاً، من الشركات العائلية باتت إلى اتخاذ خطوات جريئة لمواجهة الإشكالات والمخاطر التي قد تتهدد مصير الشركات العائلية، حيث تسعى إلى إجراء عمليات إعادة هيكلة وإلى تحديد صلاحيات، وأحياناً إلى اعتماد فصل تام بين الملكية والإدارة، كما وصلت إعادة الهيكلة في بعض الشركات العائلية إلى إدخال مساهمين من خارج النطاق العائلي. ■

وأعضاء الغرف العربية ورجال الأعمال العرب.

يعود محمد الزعتري ليرأس غرفة صيدا والجنوب في ولاية جديدة، والجميع متفقون ومتوافقون على أنه الرجل الأفضل في هذه المرحلة، وهو مستمر أيضاً في اتصافه بالغرفة اللبنانية الذي ولّد بعد مخاض عسير فابصر النور في غرفة صيدا والجنوب كتحية للجنوب وأمله.

يعود لرئاسة الغرفة مكرماً معززاً كالعادة، وهو الذي أملى الغرفة الكثير من وقته وجهده، فخلال السنوات الماضية شهدت الغرفة إنجازاً متنامياً الحديث وتم إنشاء مركز لتدريب والتأهيل، وتطوير نظام المعلوماتية والمكتبة والإحصاءات، وكان له الزعتري دور فاعل في توقيع الكثير من الاتفاقات الاقتصادية والتجارية بين لبنان وعدد من الدول العربية والأوروبية غير أن رصيد محمد الزعتري الأهم هو التناقص بقضايا الناس والجمع، وفي أنه كان ولا يزال يعيش موم الناس واهتماماتهم. ■



بنك لبنان والمهجر

**بنك لبنان والمهجر يعزز مركزه دولياً ومحلياً كأكبر مصرف لبناني
أول مصرف لبناني على لائحة أكبر ٥٠٠ مصرف في العالم**

مميزات أعمال النصف الأول من العام ٢٠٠٥

أظهرت ميزانية ٢٠٠٥/١/٣٠ بالمقارنة مع ٢٠٠٤/١/٣٠ تعزيز بنك لبنان والمهجر مركزه الأول في القطاع المصرفي اللبناني:

الأول في الأرباح الصافية للستة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٥ حيث بلغت ٦٠,١٥١ مليون دولار أمريكي (بزيادة ١٤,٧٣ مليون دولار أمريكي) وهي الأعلى في القطاع المصرفي اللبناني. وقد نتج ذلك عن ضبط بنك لبنان والمهجر الدقيق للمخاطر والأعباء والمصاريف.

الأول في الموجودات حيث ارتفعت إلى ١٠,٩٠٨ مليار دولار أمريكي. بزيادة ١,٢٩٦ مليار دولار أمريكي.

الأول في الودائع التي بلغت ٩,٠٦١ مليار دولار أمريكي. بزيادة ٧٠٩,٢ مليون دولار أمريكي.

الأول في مجموع الرأسمال الأساسي والمساند (Tier 1 and Tier 2 Capital) لتي بلغت ٧٨١,٤١ مليون دولار أمريكي. بزيادة ١١٣,٥٥ مليون دولار أمريكي.

أعلى مستويات السيولة الجاهزة الصافية بالعملة الأجنبية إذ بلغت نسبتها ٢٧١,٣١ مقارنة مع ٢٦٨,٧١ في ٢٠٠٤/١/٣٠. أما السيولة الجاهزة الصافية باليرة اللبنانية فزيد عن الودائع باليرة اللبنانية.

أكبر وأفضل مصرف لبناني وأعلى قوة مالية حسب المرجعيات الدولية المختصة

احتل بنك لبنان والمهجر المركز الأول في لبنان على لائحة أكبر ألف مصرف في العالم الصادرة في عدد تموز من ٢٠٠٥ Banker. محققاً تقدماً ملحوظاً في ترتيبه العالي ليصبح للمصرف اللبناني الوحيد بين أكبر ٥٠٠ مصرف في العالم من ناحية مجموع الموجودات.

اختير بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٥" من قبل المؤسسة العالمية المختصة GLOBAL FINANCE. اختير بنك لبنان والمهجر على جائزة "أفضل مؤسسة إقراض في لبنان" من قبل المؤسسة العالمية EUROMONEY. يتمتع بنك لبنان والمهجر حصرياً بين المصارف اللبنانية واللسنة الخامسة على التوالي "بأعلى تصنيف للقوة المالية" من قبل CH CAPITAL RATING.

أوسع شبكة فروع خارجية لمصرف لبناني وأشمل الخدمات للبنائين

المصرف اللبناني الأكبر والأوسع انتشاراً خارج لبنان: تنتشر مجموعة بنك لبنان والمهجر في لبنان وإنكلتراً وفرنسا وسويسرا والإمارات العربية المتحدة وسورية والأردن وقبرص.

خدمات مصرفية شاملة من أكبر مصرف في لبنان تؤمن لكم راحة البال

بنك لبنان والمهجر



راحة البال



محمد الطبري مع عضو مجلس الأمة الكويتي - د. وليد الطبطبائي

"مداخل الكويت" تعزز استثماراتها العقارية في لبنان

تسلّمت مؤسسة مداخل الكويت العقارية أحد مشاريعها في بلدات القلعة وفالوغا وبجندون في لبنان، في احتفال نظمته بلدية القلعة بالتعاون مع شركة مناف للتجارة العامة والمقاولات منفذة للشروع، وبرعاية عضو مجلس الأمة الكويتي النائب وليد الطبطبائي، وبحضور النائبين عبدالله فرحات وأيمن شفيق، وممثلي المؤسسة محمد متعب الطبري ويدر مسفر الطبري وعدد من الشخصيات.

وشكر محمد متعب الطبري شركة مناف على تنفيذها للمشروع في المهلة المحددة، كما كشف عن إبرام شراكة معها لشراء قطعة أرض مساحتها نحو 8500 متر مربع في منطقة فالوغا حيث سيُشاهد مشروع "فالوغا سنتر" الذي يتألف من مجمع تجاري يضم عدداً من المحال التجارية والمحل السكنية. من جهته، قال ممثل شركة مناف هيلم أبو الحسن إن هذا المشروع يسلم الضوء على حركة الاستثمارات الكويتية في لبنان التي تعكس عمق التعاون الكويتي اللبناني وتساهم في عملية التطور الاقتصادي.

اندماج بين بين "العقاري" و"الإسكان" المصريين



أدلي السعيد

تجري حالياً عملية تقييم أصول بنك التعمير والإسكان والبنك العقاري المصري تمهيداً للوصل إلى سعر عادل لسهم كل منهما، تمهيداً لإتمام عملية الدمج المقررة بين البنكين.

وقال رئيس البنكين فكري السباعي لـ "الاقتصاد والأعمال" إن عملية التقييم ستنتهي منتصف شهر أيلول / سبتمبر الحالي.

وقال السباعي إن الكيان الذي سيولد عن عملية الدمج سيكون بمثابة أكبر مؤسسة مصرفية عقارية في السوق المصرية تستطيع تقديم خدمات جديدة والقيام بمشروعات كبرى في مصر والمنطقة العربية.

ومن المقرر أن يبدأ المصرف الجديد نشاطه بتوزيع محفظة عقارية قيمتها مليار جنيه وتضم الأصول العقارية المملوكة لكل البنكين الأمر الذي من شأنه تفعيل قانون التمويل العقاري.

يذكر أن رأس مال البنك العقاري المصري يبلغ 1,1 مليار جنيه بينما يبلغ رأس مال بنك التعمير والإسكان 1,2 مليون جنيه إلى جانب 250 مليون جنيه احتياطيات تم تكوينها. ويصل إجمالي أصول البنكين إلى 30 مليار جنيه.

أرامكس: ارتفاع قياسي في أرباح النصف الأول



فادي غننور

حققت أرامكس، وهي من ضمن الشركة العربية الدولية للخدمات اللوجستية AIL النروجية في سوق دبي المالي (DFM:ARMX)، ارتفاعاً قياسياً في أرباحها الصافية للنصف الأول من هذا العام وصلت نسبته إلى 72 في المئة لتبلغ 9 ملايين دولار مقابل 5,3 ملايين دولار في النصف الأول من العام 2004.

وحققت أرامكس، الشركة الرائدة في تأمين حلول النقل والتوصيل للكمالة في الشرق الأوسط وجنوب آسيا، نمواً في عائداتها

بنسبة نحو 21 في المئة لتبلغ 107,5 ملايين دولار في النصف الأول من العام الحالي مقابل 88,7 مليوناً خلال الفترة ذاتها من العام الماضي، في حين ارتفع الدخل التشغيلي بنسبة 66 في المئة ليحقق 10,7 ملايين دولار مقارنة مع 6,5 ملايين للفترة ذاتها من العام الماضي.

وشهدت العوائد في الربع الثاني من العام الجاري ارتفاعاً وصل إلى 56,8 مليون دولار مقارنة مع 47,2 مليوناً للربع الثاني من العام 2004 مسجلة زيادة نسبته 21 في المئة، فيما بلغت نسبة الزيادة في الدخل الصافي 64 في المئة مرتفعة من 3 ملايين دولار للربع الثاني من العام الماضي إلى 5 ملايين دولار خلال الربع الثاني من العام الجاري.

وقال فادي غننور الرئيس التنفيذي للشركة: "إن هذه النتائج اللابالية القوية تثبت قدرتنا الناجمة على تحقيق نمو متواصل وتجاوز المستويات الربحية من الخدمات الأساسية التي نقدمها. كما أن هذا الأداء الإيجابي والقوي يتوافق تماماً ويزان مع استراتيجية الشركة الرامية للتوسع وخطتها لتلك الشركات أخرى."

وحول التوجهات المستقبلية قال: "سنواصل خلال العام الجاري سياسة التملك التي استمكنا من تطوير وتوسيع نطاق خدماتنا ومنتجاتنا، وإن تملكنا لبعض الشركات، يمثل نموجاً جيداً لوجهاتنا الاستراتيجية في هذا المجال."



اكتشف أعجوبة الأسطورة العربية الجديدة

Madinat Jumeirah



المنتجع العربي
THE ARABIAN RESORT - DUBAI

ادخل عالم الأسطورة

يُحكى أنه هناك مكان بلغ من الثراء والبهاء والقضامة جداً جعل الناس ينسجون حوله أروع الأساطير.. مكان تستمتع فيه اليوم بأجمل تجارب الفن. إنها مدينة جميرا في دبي، تلك المنتجع العربي الشاطئي الرائع، حيث تم استغلال جمال الطبيعة للمنطقة وأعيد صياغته في قالب ثرائي يجسد تاريخ الجزيرة العربية العريق. ويعد المنتجع العربي على شاطئ خاص يمتد لكيلو متر ويضم بين أرجائه فندقيين في غاية النخامة والجمال: فندق ميناء السلام وفندق القصر. كما يشمل 'دار المصيف' المكون من ٢٩ منزلاً صيفياً مستقلاً تمثل جميعها قمة الرفاهية والرحابة والخصوصية حتى أنها حازت على لقب أفضل فندق في العالم. وفي قلب المنتجع التايكواندو يقع سوق مدينة جميرا، الذي يُعد تجرية فريدة على مستوى العالم في التسوق والمطاعم والترفيه. بالإضافة لذلك، يوجد سيا 'ميكس سينسر' المصممي للاسترخاء والاستجمام وهو الأول من نوعه في المنطقة.

لتتعرف على الأجواء العربية الأسطورية، تفعل زيارة الموقع: www.jumeirah.com

أو تفعل بالاتصال على الرقم: ٨٨٨٨ ٤٦٦ ٠٩٧١، أو على الفاكس: ٧٧٨٨ ٤٦٦ ٤٩٧١

الصوت وفقاً لـ 'دايل' غاليهاترز غاب

جميرا

مصرف الشامل:

تركيز على التجزئة والاستثمار

مع بداية العام الحالي 2005 شهد مصرف الشامل تغييراً قيادياً، تحل محل يولي محمد عبد الرحمن حسين منصب الرئيس التنفيذي للمصرف، ونفخ خلفاً للدكتور سعيد الموطان الذي تمت ترقيته إلى منصب النائب التنفيذي للرئيس في مجموعة دار للال الإسلامي. وبدأ محمد حسين، حياته المهنية في وزارة المالية والاقتصاد الوطني، ثم شغل العديد من المناصب العليا لدى كل من شركة سميت بارني إك وبك البحرين الدولي وبك الخليج الدولي، قبل أن يلتحق بالمعمل لدى مصرف الشامل، ويحتل منصب نائب الرئيس التنفيذي للبنك.

ومع توليه مهامه الجديدة يباشر الرئيس التنفيذي للمصرف بإجراء حملة من الإصلاحات للتغذية، ووضع خطة استراتيجية للسنوات الثلاث المقبلة، وذلك من النهج السابق قاعدة العمل، وتكثف المصرف من تشغيل خدماته وأدواته المصرفية وزيادة حصته السوقية.

وفي هذا الإطار يقول محمد حسين: "تقوم استراتيجية البنك للسنوات الثلاث المقبلة على تنفيذ خطة من خمس ركائز. حيث سيركز البنك على قطعتين أساسيتين هما صيرفة الأفراد والصيرفة الاستثمارية، كما سيعمل على تحسين إدارة المخاطر وتطوير تقنية المعلومات، وأيضاً تفعيل وتدريب الجهاز البشري العامل في البنك من خلال الاستثمار في العنصر البشري".

ويضيف حسين: "في قطاع صيرفة الأفراد سيعمل البنك على تنمية حصته السوقية في البحرين من خلال رفع عدد فروع البنك إلى خمسين، والترويج على تنمية قنوات التوزيع البديلة الإلكترونية، عن طريق تطوير البنية التكنولوجية والمعلوماتية في البنك بغرض تحسين مستوى الخدمة وتسريع وتفعيل العمليات الداخلية وعملية إدارة المعلومات بما يواكب متطلبات السوق وطموحات عملاء البنك. أما في قطاع صيرفة الاستثمار فالتركيز سيكون تنحيداً على أسواق الخليج بغرض خدمة عملاء البنك من المستثمرين الأفراد والشركات، إذ يدير البنك مجموعة من الصناديق الاستثمارية في العقار والأسهم، كصندوق "أصيل" للاستثمار في سوق الأسهم



محمد عبد الرحمن حسين

الخليجية، ومجموعة من الصناديق العقارية التي تستثمر في أسواق العقار في كل من السعودية والبحرين، ويعمل البنك على تأسيس صندوق للاستثمار العقاري في قطر، إلى ذلك يمتلك البنك صناديق للاستثمار العقاري في الولايات المتحدة، أما في أوروبا فقد أسس البنك صندوقين للاستثمار العقاري حيث تم التنازل عن إحداهما بعد تحقيق

عوائد مرتفعة. والعمل جاري على تأسيس صندوق للاستثمار المباشر في الشركات الخاصة، ومن المتوقع أن يبصر النور خلال الربع الرابع من هذا العام، حيث سوف يستثمر في شركات خاصة ذات قابلية للنمو في الأسواق الآسيوية وهذه الصناديق ذات سيولة منخفضة ومخاطر مرتفعة وبالتالي عوائد أيضاً مرتفعة.

ويشير حسين إلى أن مصرف الشامل قد شهد تأسيس قسم خاص لتقديم الخدمات المصرفية الخاصة، مهمته تطوير وتسويق مختلف أدوات البنك الاستثمارية. لافتاً إلى النجاح الذي يشهده قطاع صيرفة الاستثمار في بنك الشامل بعد مضي أربع سنوات على إطلاقه، حيث حقق البنك نمواً سريعاً في هذا القطاع سواء من حيث عدد الصفقات الاستثمارية أو من حيث الإيرادات وتأمين أدوات وخدمات استثمارية جديدة.

وعن التوسع الخارجي، لاسيما بعد قيام البنك خلال العام الحالي باستكمال تنفيذ فزاره الاستراتيجية بالخروج من السوق البنغلاديشية وبالتالي بيع فرع البنك في بنغلاديش، يشير حسين إلى أن هناك سعيًا نحو تحويل مكتب البنك التقني في قطر إلى فرع، ووجود رغبة لدى البنك في تأمين تواجد في دولة الإمارات.

وفي الوقت الذي يتوقع محمد حسين، أن يحقق المصرف نهاية العام الحالي 2005 زيادة بنسبة 20 في المئة في الأرباح، فإن نتائج البنك للنصف الأول تجاوزت تلك التوقعات، حيث حقق مصرف الشامل خلال الأشهر الستة الأولى من العام 2005 بصافٍ صافٍ قدره 21.21 مليون دولار أميركي، بزيادة 33 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

"أوجيه تليكوم"

تنقل مقرها إلى تركيا

نقلت "أوجيه تليكوم" مقرها الرئيسي من دبي إلى تركيا، حيث ستكون إسطنبول محطة استراتيجية للشركة لدخول أسواق أوروبا والقوقاز والشرق الأوسط.

وجاءت هذه الخطوة متزامنة مع موافقة الحكومة التركية على صفقة شراء "أوجيه تليكوم" 55 في المئة من شركة الاتصالات التركية، مقابل 6550 مليون دولار، في مزاد دولية تفوقت فيها على شركة الاتصالات الإماراتية ببلغ 50 مليون دولار.

واتجاه "أوجيه تليكوم" نحو السوق للتركية ليس جديداً، إذ أشار نائب رئيس مجموعة سمودي أوجيه محمد الحوييري، في مؤتمر صحافي عقده في تركيا، أن الرئيس الراحل رفيق الحريري

أبلغهم قبل 3 سنوات، وبعد زيارة قام بها إلى تركيا، أن تركيا ستعطل دوراً كبيراً في مستقبل المنطقة وعليها الاستعداد للانتقال إليها.

وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن استثمارات "سمودي أوجيه" في تركيا لن تقتصر على صفقة شركة الاتصالات التركية، بل هناك اتجاه للاستفادة من الفرص المتاحة في القطاعين السياحي والصرفي، حيث أبلغ محمد الحوييري إلى إمكانية عقد اتفاق شركة مع أحد المصارف التركية أو تأسيس مصرف تابع لمجموعة بنك البحر المتوسط.

ويعد حصول "أوجيه تليكوم" على الموافقة النهائية على صفقة الاتصالات التركية، سراح للقيوم على الشركة إلى طمانة العاملين في شركة الاتصالات التركية، بأنه لن يتم صرف أي موظف، بل سيتم توظيف نحو 5 آلاف موظف جديد في السنوات الخمس المقبلة.



البعض يفعل المستحيل
ليلفت الأنظار!

والبعض الآخر يختار
جى ام سى أنفوي XL الجديد بمقاعده الـ ٧



جی ایم سی آنفوی Kl مع صفہ ثالث من المقاعد .

يُفضل قاعدة عجلات الطويلة، يأتيك جي إم سي نفوي XL نصف لمعاد الثالث لأكثر راحة في فئته ولدي يُضخ لشخصين وراكبين. أما الصف الثاني من المقاعد القابلة للتمطي والرفع، والصف الثالث دو المقاعد القابلة للويسيب فيكسيان جي إم سي نفوي XL أكبر مساحة لحمل الأمتعة في فئته ليجمعد لك الميزتين، نقل الأشخاص ونقل الأمتعة.

تفرد

أنقولا

www.GMCArchie.com

أحمد النعيمي

مديراً عاماً لـ "أبيكوروب"

تسلم أحمد بن حمد النعيمي منصب مدير عام الشركة العربية للاستثمارات البترولية (أبيكوروب) المنبثقة عن منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، وذلك خلفاً لـ رشيد العراج الذي عُين محافظاً لمؤسسة نقد البحرين. ومثل النعيمي دولة قطر في مجلس إدارة أبيكوروب خلال الفترة الممتدة بين عامي 1992 و2000، كما كان عضواً في لجنة التدقيق. وشغل كذلك مناصب عدة في البنك الإسلامي للتنمية. كما تولى النعيمي عدداً من المناصب الرفيعة في وزارة المالية في دولة قطر، كان



أحمد بن حمد النعيمي

آخرها مستشاراً اقتصادياً للمجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار.

يذكر أن الشركة العربية للاستثمارات البترولية (أبيكوروب) أنشئت كشركة مساهمة عربية بتاريخ 23 تشرين الثاني/نوفمبر 1975 طبقاً لإتفاقية دولية بين حكومات الدول الأعضاء في منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، وهي تهدف بشكل رئيسي إلى المساهمة في رؤوس أموال وتحويل مشروعات الصناعات البترولية.

نظمته مجلة الحساء؛

لقاء حول محاربة العنف ضد المرأة

نظمت مجلة "الحساء" لقاء حول محاربة العنف ضد المرأة، وذلك انطلاقاً من دورها الإعلامي في تبني قضايا المرأة، وجاءت هذه الخطوة لمناسبة الزيارة التي قامت بها إلى لبنان أنسلر، رئيسة المنظمة العالمية لمحاربة العنف ضد المرأة V-DAY، وهيئة عثمان، للمثلة الرسمية لهذه المنظمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا، ورئيسة برنامج "كرامة" نادين أبو زكي رئيسة تحرير مجلة "الحساء".

وتم الإعلان عن توقيع اتفاق مع برنامج "كرامة" يقضي بأن تكون مجلة "الحساء" للممثل الرسمي لهذا البرنامج في لبنان، فضلاً عن دورها في رعاية النشاطات التي يتم إقرارها، والتنسيق في هذا المجال مع ميثاق المجتمع المدني في لبنان. وفي إطار الجهود المبذولة، قام وفد يضم كلاً من أنسلر وعثمان وأبو زكي بزيارتهن، الأولى لرئيسة لجنة التربية النيابية النائب بهية الحريري، والثانية لـ نوراً جنبلاط.

والجدير بالذكر أنه ستعرض مسرحية "The Vagina monologue" في شهر آذار/مارس للقبل، في منتدى بيروت الدولي للمرأة (BIW Forum) الذي تُنظمه "مجموعة الاقتصاد والأعمال" بالتعاون مع مجلة "الحساء"، وذلك يومي 2 و3 آذار/مارس 2006.



نزهة زروق

لمناسبة مغادرتها لبنان

رسالة من سفيرة تونس

إلى "الاقتصاد والأعمال"

تغادر لبنان سفيرة تونس نزهة زروق، بعد أن قضت في منصبها سنوات عدة، وكانت لها نشاطات مختلفة حرصت خلالها على تعزيز الروابط بين البلدين، وعلى تفعيل العلاقات السياسية والاقتصادية والسياسية والثقافية بين لبنان وتونس.

والسيدة زروق كانت تولت منصباً وزائراً قبل مجيئها إلى لبنان، وتم مؤخراً تعيينها عضواً في مجلس استشاري في تونس يرتبط بالرئاسة التونسية مباشرة ويعمل على التخطيط واستشراف المستقبل. وفي مناسبة سفرها، وجهت السفيرة زروق الكتاب الاتي إلى "الاقتصاد والأعمال"،

"عناية السيد رؤوف أبو زكي، رئيس تحرير مجلة "الاقتصاد والأعمال"

تحية طيبة وبعد،

يسعدني وأنا استعد لمغادرة لبنان الحبيب، لبنان الذي احتضنتني وأمله منذ حلوني به، فغمزني بعطفه ووده المعهودين لأعبر لكم عن كبير اعتزائي ووافر تقديري لما لقيته منكم خلال عملي في لبنان من تعاون مستمر لدعم أواصر الأخوة والمهبة التي تربط بين الشعبين الشقيقين التونسي واللبناني، كما أقدر عالياً ما تتسمون به من ميزات إنسانية وأخلاقية عالية كانت دوماً السمة الأبرز في تعاملكم مع الأحداث والتفاعلات السياسية المعقدة التي تمر بها لبنان، فاعتزائي كبير بكسب صداقتكم، وصنيتاتي لكم باطراء الرقي وموقور الصحة وإلى اللقاء في مناسبات أتمنى أن تكون سعيدة وأرجو أن توفر كل الظروف لدعم علاقات الأواصر والتعاون بين تونس ولبنان".

مع الشكر والتقدير

نزهة زروق

سفيرة تونس في لبنان



أنسلر وعثمان وأبو زكي مع النائب بهية الحريري

إعلان إدراج أسهم

شركة المشروعات الكبرى العقارية ش.م.ك (مقفلة)

في سوق الكويت للأوراق المالية

يسر شركة المشروعات الكبرى العقارية أن تعلن أنه بعد الحصول على موافقة سوق الكويت للأوراق المالية سيتم بدء التداول بأسهم الشركة في السوق الرسمي اعتباراً من يوم الإثنين الموافق 15 أغسطس 2005

و سيكون رمز التداول

باللغة العربية ج.ر.ك.د وباللغة الانجليزية GRAND

هذا وتظهر النشرة التمهيدية الخاصة بإدراج الشركة لدى كل من سوق الكويت للأوراق المالية ومستشار الإدراج المجموعة الدولية

للاستثمار

رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب، سامي البدر الجناحي

مصدق الحسابات:

• بي كي اف بورسمي وشركاه

• BDO برقان علي السناوي وشركاه

تزيد من المعلومات، المجموعة الدولية للاستثمار - تلفون: 2429010

2002	2003	2004	2005/6/30	المعلومات المجموعه بر ك.د
36,174	53,180	41,044	2,130,295	إسمه في السوق و كد
780,000	699,503	994,991	10,987,998	استثماره في القيمة العادلة من خلال بيع العميل
4,013,712	4,197,088	5,955,656	2,971,046	استثماره في مرافقه ومخاضه
11,467,328	4,038,820	1,251,729	6,735,680	مستحقين وأرصده مستحقة أخرى
-	7,023,601	15,006,197	689,697	استثماره بمدة طويل
-	440,539	307,524	307,524	استثماره في شركة كرمه غير مجمعة
630,000	630,000	630,000	630,000	مشاركه
3,180	1,231	403	1,537	موجودات أخرى
-	106,884	106,884	106,884	موجودات غير مسددة
6,933,376	17,330,593	31,004,158	23,960,181	مجموع الموجودات
				الخصومات وحقوق المساهمين
107,992	180,268	1,894,301	116,713	تأمين (رسمه دفعه أخرى)
107,992	180,268	1,894,301	116,713	حقوق المساهمين
15,000,000	15,000,000	15,000,000	16,500,000	رأس المال
430,000	430,000	430,000	430,000	أرباح إسار
132,811	189,364	448,938	448,938	استثماره فائض
132,811	189,364	448,938	448,938	استثماره ائتماني
1,069,682	3,358,038	3,358,038	6,071,862	أرباح مستحقة بقاء
16,835,394	17,184,974	19,333,907	22,860,718	إسمه مود
-	(26,230)	(26,230)	(26,230)	مجموع حقوق المساهمين
16,835,394	17,168,744	19,307,677	22,834,488	مجموع الخصومات وحقوق المساهمين
16,933,276	17,320,592	31,004,158	23,960,181	الميزانية العمومية بر ك.د
2002	2003	2004	2005/6/30	الميزانية العمومية بر ك.د
90,300	168,549	2,237,438	4,236,463	مالي أرباح مستحقين
117,825	123,394	374,187	-	إيرادات من مبيعات عمليه لدى الغير
-	-	37,408	-	مالي صده الشركة في أرباح شركاه كرمه
-	-	73,075	-	أرباح من استثمارات في شركات كرمه
-	218,379	-	-	مستحقين كم صده كرمه
66	26,393	40,971	92,942	إيرادات أخرى
208,491	335,917	2,713,078	4,309,405	إيرادات أخرى
85,288	157,943	175,470	131,463	الخصومات والأرباح الأخرى
-	11,163	-	6,368	مستحقين وأرباح مستحقة
3,701	2,239	901	219	مستحقين
89,470	171,346	176,372	138,052	مالي أرباح مستحقين
119,051	364,271	2,296,302	4,171,353	مستحقين وأرباح مستحقة
(1,077)	(2,281)	(23,370)	(31,542)	مستحقين
-	-	(24,000)	-	مستحقين
117,550	361,290	1,549,333	4,133,811	مستحقين
2002	2003	2004	2005/6/30	الميزانية العمومية بر ك.د
100	100	100	100	الميزانية العمومية بر ك.د
113	116	164	145	الميزانية العمومية بر ك.د
117,000	364,271	1,549,333	4,133,811	الميزانية العمومية بر ك.د
639	841	13,000	30,000	الميزانية العمومية بر ك.د
15,000,000	15,000,000	15,000,000	16,500,000	الميزانية العمومية بر ك.د

مستشار الإدراج



مستشار الإدراج

صندوق غلوبل للعقار الأمريكي توسع في الاستثمارات العقارية الطبية

في ثاني استثمار له في سوق العقارات الأمريكية، قام "صندوق غلوبل للعقار الأمريكي" الذي يديره "بيت الاستثمار العالي" (غلوبل) بشراء أول مبنى مكاتب طبية هو "نورث وست ميديكال ارتز" الواقع في أرلينغتون هاوزن في ولاية إيلينوي. وتأتي هذه الصفقة الجديدة في إطار استراتيجية الصندوق القاضية بالاستثمار في العقارات المرتبطة بالمجال الطبي والاستشفائي، وبنسبة تناهز 50 في المئة من تمويلاته.

الأمم في استراتيجية الصندوق يكمن في كونها تقوم على مبدأ الشراكة الاستثمارية مع المستثمرين (Co-Investing)، بمعنى أن الصندوق لا يكتفي بترويج فرص الاستثمار العقاري في أوساطهم بل يأخذ حصة مهمة في أي مشروع، أي أنه "يضع جيبه حيث فمه" إذا صغ التعبير، ما يعزز مصداقيته وصوابية قراراته الاستثمارية بين العملاء.

ففي حين بلغت صفقة تلك "نورث وست ميديكال ارتز" 10,28 ملايين دولار، بلغت نسبة مشاركة الصندوق 3,48 ملايين دولار (نحو 34 في المئة)، هذا مع الإشارة إلى أن العائد التقديري السنوي لهذه الصفقة خلال فترة صمد الصندوق يبلغ 7,8 في المئة تُدفع شهرياً، بحسب نائب الرئيس التنفيذي في



سام غنوشي

غلوبل سفير الغنوشي. ويؤكد الغنوشي أنه من خلال هذه الصفقة يكون الصندوق قد استثمر ما يقارب 80 في المئة من التزامات المستثمرين الأولية المدفوعة حتى اليوم.

في تفاصيل الصفقة أن "نورث وست" للخدمات الجراحية، و "التمسان" للأمراض الجلدية، و "سوبريان" لأسوسيات "أمراض الحيون، واستشارات "ميد وست" لأمراض الشكية، و "أكويك" هم من كبار المستثمرين في العقار الذي سيتمتع بموقع ستراتييجي في أرلينغتون هاوزن في ولاية إيلينوي.

كما أن العقار مجاور لمستشفى "نورث وست كومونيتي" الذي يعد أكبر تاسع مستشفى من حيث عدد الأسرة للخدمة في المنطقة ومصنّف المستشفى الأول في العام 2004 لرعاية أمراض القلب في إيلينوي من قبل مؤسسة "ميلت غرينز". ويتكون المبنى من أربعة طوابق بمساحة 62,426 قدمًا مربعاً بنسبة 98 في المئة منها موزع حالياً بمتوسط بدل إيجار قدره 22,70 دولاراً للقدم الربع الواحد.

مكتب اقليمي لـ "أوريانث بلانيت" في بيروت



نضال أبو زعي

افتتحت "أوريانث بلانيت" للعلاقات العامة والتسويق، مكتباً إقليمياً لها في بيروت، وسيسهم المكتب الذي يعد أول مكتب رئيسي للشركة خارج منطقة الخليج العربي، في الارتقاء بمستوى الإستشارات التسويقية التي توفرها "أوريانث بلانيت" لعملائها في كل من لبنان وسورية والأردن.

وقال المدير العام للشركة نضال أبو زعي "كشفت الدراسات أنه يوجد ارتباط وثيق بين وجود شركات متخصصة في مجال العلاقات الإعلامية والتسويقية وتطور ونمو قطاع الأعمال. ونرى أن لبنان يمثل أحد الأسواق الرئيسية في المنطقة التي توفر العديد من الفرص غير المستغلة في ضوء الرؤية التي يتميز بها الاقتصاد اللبناني".
يذكر أن قائمة عملاء الشركة تضم شركات عالمية مثل "باناسونيك" و"إيسون" و"أوبوي" و"نشل" و"بوش" و"ألفوتوسيل ديك كوم" و"ماكافي" و"نخيل" و"حكومة دبي" و"الإلكترونية" و"دوكاب" و"المنطقة الحرة في جبل علي".

مشاريع "فرعون" للاستثمار في تونس والمغرب

تلقت "الاقتصاد والأعمال" الإيضاح التالي من رجل الأعمال السعودي غيث فرعون (شركة مجموعة فرعون للاستثمار المحدودة)، حول المشاريع السياحية للمجموعة في كل من تونس والمغرب.

قرأت في آخر عدد لـ "الاقتصاد والأعمال" (عدد الرقم 308 - شهر آب / أغسطس 2005) مقالاً عن أعمال مجموعة فرعون للاستثمار في الجزائر، وأرجو منكم تصحيح معلوماتكم عن مشاريع مجموعتنا في مجال السياحة في كل من تونس والمغرب.

1- مشروعنا السياحي في تونس عاصر في الثمانينات عندما تخلفت الحكومة التونسية عن تعهدها بتمويل 50 في المئة من قيمة المشروع فلجأنا إلى التحكيم أمام البنك الدولي (ICSID) وحكم لنا بالتعويض المطلوب.

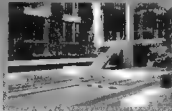
2- أما اعمالنا في المغرب بادارة فنتدين ملوكين للحكومة المغربية تحت اسم حياة ريجنسي في الرباط والدار البيضاء فكانت هذه الادارة ناجحة جداً. وعندما قررت الحكومة المغربية خصخصة هذه المنشآت لم نتقدم لشراؤها وتقدم شركتنا في المغرب عمر قهاج بشراء فنتدين حياة ريجنسي في الدار البيضاء، أما مشروعنا السياحي في الشمال قرب مدينة طنجة فهذا المشروع تحت اسم ماريتا سمير فيعتبر من أنجح وأجمل المشاريع السياحية على شاطئ البحر الأبيض المتوسط.

ولكم أوفز التحيات

عن شركة مجموعة فرعون المحدودة
غيث رشاد فرعون

THE KNIGHTSBRIDGE

التسليمات الأخيرة



ذا نايتسبريدج THE KNIGHTSBRIDGE. المكان المناسب. الذي
ذا نايتسبريدج The knightsbridge التي توجد في قلب لندن هي المكان الأفضل على الإطلاق.
لتريد من المعلومات عن كيفية جعل شقة من شققنا الفاخرة بيتاً لك يرجى الاتصال بفريق المبيعات.

هاتف: 44+ (0)20 7581 2323 فاكس: 44+ (0)20 7581 8193

للموقع على الإنترنت: www.theknightsbridge.com بريد إلكتروني: info@theknightsbridge.com

savills



JONES LANG
LASALLE



LOTHECA ALEA NDRINA

مستندة إلى مستندانية

مع الفكر لـ "ستديو لندستر" Setgray & Sons



علي فروزي

من كبار موظفيها في المنطقة، حيث سيجتلى مدير عام مايكروسوفت جنوب الخليج عبد الخليف الملا، مهام المدير العام للاستراتيجية وتطوير الأعمال في الخليج وباكستان. وسيصبح مدير عام مايكروسوفت شمال الخليج سامر أبو لطيف، مديراً إقليمياً لمجموعة المؤسسات والشركات في مايكروسوفت الشرق الأوسط وأفريقيا، بينما سيقوم بمهام مدير عام مايكروسوفت الخليج شربل فاخوري، الذي يشغل حالياً منصب مدير عام مايكروسوفت شرق المتوسط.

إعادة هيكلة إدارية في "نخيل"

قامت "نخيل" بسلسلة من التعيينات مؤخراً فعمّدت منال شاهين مديرة عامة لقسم مبيعات كبار الشخصيات لتكون مسؤولة عن مبيعات كافة مشاريع "نخيل" لكبار الشخصيات، إلى جانب إدارة حسابات المبيعات الحالية الخاصة بهم. وعيّنت راشد الهيلي مديراً عاماً لـ "إنترناشيونال سيتي" وأحمد عبيد العثمان مديراً عاماً لـ "الدولة الصينية للتطوير" وهي المدينة التي تقع في قلب "إنترناشيونال سيتي". وعيّنت كذلك محمد راشد بن طهيدة مديراً عاماً لمشروع "الدولة للثقافة" و"قرية جبل علي" وفهد يوسف الهيدان مديراً عاماً لمشروع "جزر الجيميرا" و"أبراج بحيرات الجيميرا". كما تم تعيين مهنا السويدي مديرة عامة لـ "مركز دبي للذكور" في إطار مشروع "إنترناشيونال سيتي".

"شو ستون أند ويستر" توسعة مصنع الأوليفينات في "الجبل"



المهندس عمرو زيدان

بدأت شركة شو ستون أند ويستر العربية المصنوعة أعمال تشييد التوسعة التي تجريها الشركة الشرقية للبتروكيماويات (شرق) لمصنع الأوليفينات في مدينة الجبيل الصناعية في المملكة العربية السعودية، وتبلغ كلفة التوسعة نحو مليار دولار.

وقال رئيس مجلس إدارة "شو ستون أند ويستر" المهندس عمرو زيدان لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الشركة شرعت في تخفيض الأعمال التصميمية لجميع الأوليفينات، بعدما وقعت خطاب نوايا الشهر الماضي مع شركة شرق (إحدى شركات سابك)، مالكة الموقع، وأكد أن المصنع سيبدأ مرحلة الإنتاج في النصف الأول من العام 2008، بطاقة إنتاجية سنوية تقدر بأكثر من 1.3 مليون طن متري من الأوليفين. وأضاف زيدان أن المشروع يمثل أهمية كبيرة لشركة شو ستون أند ويستر العربية، فهو يشكل مدخلاً جديداً لها إلى السوق السعودية لجهة تشييد المشاريع العملاقة.

مايكروسوفت: تغيرات في الإدارة الإقليمية

أجرت مايكروسوفت مؤخراً تغييرات إدارية دمجت بموجبها فروعها في جنوب وشمال الخليج وشكلت إدارة موحدة لهذه الفروعين تتخذ من دبي مقراً لها. وتعليقاً على التغييرات قال نائب الرئيس لمايكروسوفت أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا علي فروماوي: "تأتي عملية الدمج لتعزيز قدرة مايكروسوفت على الاستفادة من النمو الحاصل في المنطقة، وكذلك لتعزيز قدرتها على خدمة شركائها وعملائها".

وبالتزامن مع هذه الخطوة، أعلنت مايكروسوفت أيضاً ترقية عدد

HC تتوسع إقليمياً عبر التحالف مع "مورغان ستانلي"



حسن شعري

تستعد مجموعة HC للخدمات المالية لإنتاج خطة توسع إقليمية تشمل أسواق السعودية والإمارات والبحرين عبر التحالف مع مؤسسة مورغان ستانلي العالمية.

وتستند خطة التوسع لسلسلة من النجاحات التي حققتها المجموعة بأذرعها الثلاث في السوق المصرية والتركية منذ انطلاقتها الأولى خلال النصف الثاني من عقد التسعينات.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة حسن شعري لـ "الاقتصاد والأعمال" أن المجموعة، التي تضم شركة H.C. للأوراق المالية والاستثمار كشركة قابضة يتبعها شركة H.C. لتداول الأوراق المالية وشركة أخرى للاستشارات المالية وإدارة الأصول، تقوم بتأسيس فرع لها في البحرين حالياً إلى جانب الحصول على الموافقات البدينية لتأسيس شركتين تابعتين تعملان في كل من سوق دبي المالية والسوق السعودية.

وقال: "إن جوهريتنا في السوق التركية التي بدأت في العام 2001 حققت نجاحاً جيداً في مجال نشاط بنك الاستثمار هناك، ولتأمين مساندة وتشجيعاً من بنك مورغان ستانلي، الذي يمتلك 30 في المئة من أسهم مجموعة H.C.، وهي المساندة نفسها التي تلقاها خطة التوسع الحالية في البحرين والإمارات والسعودية".

وقال حسن شعري: "إن خطة التوسع في الخليج تستهدف التركيز على الصيرفة الاستثمارية، ولدينا في هذا المجال مجازتان: الأولى تتمثل في قيام شركة للتداول في دبي بالتحالف مع مجموعة مالية إماراتية وتم توقيع اتفاقية التأسيس وحصلنا على عقد إدارة هذه الشركة، أما المبادرة الثانية فتتمثل في إنشاء شركة مالية متكاملة في السعودية طبقاً للقانون الجديد لسوق المال هناك بالتعاون مع مستثمرين سعوديين".



عمل تقنية كوسيرا Kyocera للطباعة والتسليم على ترسيخ المعايير لكفاءة العمل في البيئة المكتبية. حيث تتميز بتقنياتها ذات العمر طويل وموافقتها للعمل على شبكات الطباعة وتصميمها المصمم بشكل مثالي. وحين يتطلب الأمر إلى سلسلة تنفيذ المهام اليومية، تمكنك تقنية كوسيرا Kyocera ميزات إضافية لا تقاوم. يستطيع جهاز KM-1650 ذو المسعر لمناصب ثلثية كل متطلبات العمل من طباعة الوثائق ونسخها بالإضافة إلى وظيفة الفاكس والمسح الضوئي. حقق ادلائك مع ميزة كل تكلفة امتلاك كلية بفضل تقنية كوسيرا Kyocera للذكاء.

◀ KM-1650 • طباعة ونسخ 16 صفحة A4 في الدقيقة و 8 صفحات A3 في الدقيقة • طباعة سريعة الصفحة الأولى في أقل من 5.9 ثوانٍ • الربط بشبكة الطباعة بشكل قياسي • سعة الورق القياسية 350 ورقة و 1250 ورقة كحد أقصى • وظيفة الفاكس والمسح الضوئي (اختياري) • معالج مزدوج للوثائق ووحدة طباعة مزدوجة (اختياري) • أجزاء داخلية ذات عمر طويل وصيانة بسيطة.

معلومات تجارية مستخدم

مركز الخدمات بخندة في لبنان
4 2261 153 • هاتف: 4 2263335 • فاكس: 4 2827478 • Email: Kameh Dardaleh
4 2827478 • هاتف: 4 2827400 • فاكس: Gulf Commercial Group

RAJASTHAN TRADING GROUP Ltd • هاتف: 1-8181712 • فاكس: 1-8170990
Almeh Brothers Trading and Investment Co. Ltd. (شركة أين لبرز التاجير والاستثمار المحدودة)
4 263994 • هاتف: 1 264007 • فاكس: 1 264007

المورد
المورد

نصف البركة

مورد

مورد

مورد

مورد

مورد

مورد

مورد

مورد

مورد

مورد

مورد

تشرق الشمس

DASHA W.L.L. (شركة بسا ذات المساهمة المحدودة) • هاتف: 17 725 404 • فاكس: 17 725 676

OFFTIC • هاتف: 6 646272 • فاكس: 6 646489

MAJOR • هاتف: 483-1961 • فاكس: 483-3311

OFFICE TECHNOLOGIES S.A.R.L. • هاتف: 659905 • فاكس: 659904

مركز حلول بخندة في لبنان • هاتف: 1 659905 • فاكس: 1 659904

Business Office Technology (مركز حلول بخندة في لبنان) • هاتف: 796108 • فاكس: 796108

Printed Office Technology (مركز حلول بخندة في لبنان) • هاتف: 22957782 • فاكس: 22957780

Home Data Solutions (مركز حلول بخندة في لبنان) • هاتف: 14012833 • فاكس: 14012833

Kameh Store (مركز حلول بخندة في لبنان) • هاتف: 11 2231945 • فاكس: 11 2236090

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

المورد

مركز حلول بخندة في لبنان • DARDALEH & COMPANY (شركة دارداله)

مركز حلول بخندة في لبنان • 9744438805 • هاتف: 97444414747 • فاكس: 97444414747

216 71 843958 • هاتف: 216 71 842182 • فاكس: 216 71 843958

216 71 843958 • هاتف: 216 71 842182 • فاكس: 216 71 843958

216 71 843958 • هاتف: 216 71 842182 • فاكس: 216 71 843958

216 71 843958 • هاتف: 216 71 842182 • فاكس: 216 71 843958

216 71 843958 • هاتف: 216 71 842182 • فاكس: 216 71 843958

216 71 843958 • هاتف: 216 71 842182 • فاكس: 216 71 843958

216 71 843958 • هاتف: 216 71 842182 • فاكس: 216 71 843958

THE NEW VALUE FRONTIER



KYOCERA MITA Corporation - www.kyoceramita.com

اليمن: 45 مليار ريال قيمة الاستثمارات المرخصة خلال 6 أشهر



سيد الكريم مبحر

أشارت إحصائية صادرة عن الهيئة العامة للاستثمار في اليمن، إلى أن إجمالي عدد المشاريع الاستثمارية التي رخصتها الهيئة خلال النصف الأول من العام الحالي، يبلغ 186 مشروعاً استثمارياً بتكلفة إجمالية قدرها 45 مليار ريال يمني.

وقد توزعت هذه المشاريع على عدد من القطاعات الاقتصادية ومن شأنها أن توفر مجتمعة نحو 5529 فرصة عمل مختلفة. وقد تستثمر القطاع الصناعي القائمة بـ 29 مشروعاً مزمعاً، تكلفتها

الاستثمارية 25 مليار ريال، يليه قطاع الخدمات بـ 41 مشروعاً، تبلغ قيمته 13 مليار ريال، وجاء قطاع السياحة في المرتبة الثالثة بعدد مشاريع بلغ 26، تكلفتها 4 مليارات ريال، ومن ثم القطاع الزراعي بـ 13 مشروعاً، وتكلفتها مليار ريال، وأخيراً قطاع الأسماك 7 مشاريع بتكلفة 700 مليون ريال.

ويوفر قانون الاستثمار اليمني العديد من التسهيلات والحوافز، مثل إعفاء الموجودات الثابتة المطلوبة لإقامة وتوسيع أي مشروع من الضرائب والرسوم الجمركية، والمساواة الكاملة بين المستثمر اليمني وغير اليمني في جميع الحقوق.

تهام المجتمعات التي تنشط فيها، فيقول أن الشركة تحرص على أن يكون جميع الموظفين في الفرعين الجديدتين من السبئانيين واليهودانيين.

من جهة أخرى، وقّعت شركة الجبال اتفاقية مع شركة "سي بي ريتشارد الجبس" تحصل بموجبها "الجبال" من حليفها على خدمات استثمارية متكاملة في مجال مبيعات التجزئة وتسويق مراكز

التسوق عبر مجموعة من الخبراء في الأسواق المحلية والعالمية.

مدير الشؤون المالية والتسويق في شركة الجبال حامد السهيل يلدت إلى أن الاتفاقية جزء أساس من استراتيجية "الجبال" لتعزيز مكانتها في مختلف الخدمات العقارية التي تقدمها خصوصاً الاستثمارية والتسويقية منها؛ فضلاً عن أن التحالف يستهدف توسيع قاعدة عملائها، ويتيح لها تقديم خدمات عقارية إضافية. وقال أن باكورة هذه الاتفاقية تشمل بمشروع تطوير أرض سينما الحمراء والفردوس.

يذكر أخيراً أن إيرادات "سي بي ريتشارد الجبس" بلغت 1,6 مليار دولار في العام 2003، وهي تقدم خدماتها في 50 دولة من خلال 300 مكتب.

"أم تي سي" الكويتية تضاعف رأس مالها إلى 376 مليون دولار



اسد البنون

وافقت الجمعية العمومية غير العادية لمجموعة الاتصالات المتنقلة "أم تي سي" الكويتية على زيادة رأس المال بنسبة 100 في المئة ليتضاعف من 55,422 مليون دينار (نحو 190 مليون دولار) إلى 109,723 ملايين دينار كويتي (نحو 376 مليون دولار)، وذلك مقابل إصدار 543,013,460 سهماً، بقيمة اسمية 100 فلس للسهم الواحد، وعلاوة إصدار بقيمة 1,150 فلس للسهم الواحد.

وفي تعليقه على قرار زيادة رأس المال، قال رئيس مجلس الإدارة أسعد البنون: "إن مجموعة 'أم تي سي' رأت أن هذا القرار سيساعدها على تعزيز ستراتيجية توسعها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وغيرهما من المناطق التي تملك فرصاً تعود بعوداً".

وأضاف: "إن زيادة رأس مال الشركة سيمكّنها من مواصلة هذه التوسعات، إضافة إلى المساعدة على تمويل القرض الخاص بصفقة شراء شركة سائل الدولية الهولندية، والتي استحوذت عليها "أم تي سي" في الربع الثاني من العام الحالي في صفقة وصلت قيمتها إلى 3,4 مليارات دولار".

"الجال للخدمات العقارية" تتوسع في لبنان والبحرين

افتتحت شركة الجال للخدمات العقارية الكويتية فروع لها في كل من البحرين ولبنان. هذه الخطوة هي باكورة استراتيجية طموحة وضعتها الشركة لتوسيع أعمالها وتنوع أسواقها خلال السنوات الخمس المقبلة.

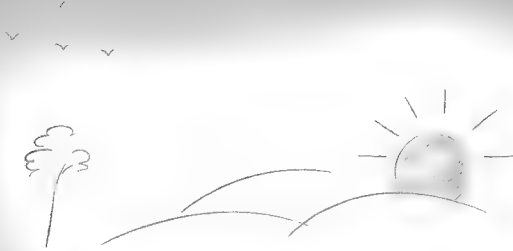
لماذا البحرين والكويت؟ يهيب مدير عام الشركة بدر العصيمي بأن اختيار البحرين التي كونها إحدى أكثر الأسواق العقارية نمواً في منطقة الخليج، أما بالنسبة للبنان فيقول: "إن الاستثمارات الخليجية ومشاريع التطوير العقاري العديدة، وخصوصاً من الجانب الكويتي، باتت واضحة وكافية لاستقطاب أية شركة قادرة على توفير خدمات عقارية.

من المقرر أن تركز الشركة عبر فروعها الجديدتين في لبنان والبحرين على بعض أنشطتها الرئيسية مثل التقييم والوساطة وإدارة الأصول العقارية على أمل توسيع سلة خدماتها فيهما لتصبح مزود خدمات عقارية شاملة. إضافة إلى أن الفرعين سيعملان على دراسة جميع الفرص الاستثمارية الإقليمية بشكل يوجي بأن فرع لبنان سيكون مركز عمليات الشركة في منطقة الشرق الأدنى، فيما سيكون فرع البحرين مركز عملياتها في منطقة الخليج. ويشرح العصيمي قيادة عمل الشركة القائمة على مبدأ الالتزام



بدر العصيمي

كل فجر جديد إستثمار جديد.



نؤمن دبي للإستثمار بأن كل فجر جديد إستثمار واعد للمستقبل، وحرصت المجموعة وهي في طريقها نحو النجاح إلى إستثمار كل مواردها في تحديد الطاقات الواحدة والمضمونة وفي تطوير الكفاءات الاستراتيجية، دبي للإستثمار تتحدى الثوابت ولا ترضى عن الريادة بدلاً من نجاحات كثيرة عُمّرت سمعتها لكنها لا تنكسر على تاريخها إلا لتستلهم طريق المستقبل. دبي للإستثمار استثناء يرسي قواعده في عالم المال والأعمال فيبتكر ليُجدد فيرضي لعلامة في التفوق .

دبي) الإستثمار
للمستثمرين

الإمارات للزجاج؛ مصنعان في أبوظبي والسعودية



خالد بن كلفان

الصنع يحتوي على خط إنتاجي احتياطي بنفس الطاقة الإنتاجية وقدرها 600 طن من الزجاج الصقول يوميا، ويعتمد الانتاج على تقنية "تطريخ الزجاج من الشحنت السائلة"، وسيتم تزويد الصنع بـرمال "سيليكيا" عالية الجودة.

يذكر أن شركة الإمارات للزجاج قد فازت بعقد توريد الزجاج لمشروع مبنى الكونكورد 2 في مطار دبي الدولي، وتقدر الكمية بنحو 56 ألف م²، وكانت الشركة قد قامت أيضاً بتوريد منتجاتها لمشروع مبنى الكونكورد 1.

أعلنت شركة دبي للاستثمار تشييد مصنع الإمارات للزجاج المصقول في أبوظبي خلال شهر تشرين الأول/ أكتوبر المقبل، كما وقعت الشركة مذكرة تفاهم لشراء للصنع السعودي الأمريكي للزجاج في الرياض. ويأتي ذلك تلبية للطلب للزجاج على منتجات شركة الإمارات للزجاج، وهي إحدى الشركات التابعة لمـ"دبي للاستثمار".

وتقدر تكلفة للصنع الجديد في أبوظبي بنحو 200 مليون دولار، وتساهم فيه إلى جانب "دبي للاستثمار" شركة أبوظبي للاستثمار ومجموعة من المستثمرين الإقليميين. وكشف العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذييين في "دبي للاستثمار"، خالد بن كلفان، أن

"غولدن بيراميدز" تقيم "سيتي ستارز" جديد في شرم الشيخ

قررت شركة غولدن بيراميدز بلازا، المالكة لمشروع "سيتي ستارز" التوسع في السوق المصرية عبر إقامة مشروع جديد في مدينة شرم الشيخ، ينتظر أن يضم مجموعة من الفنانين والمباني السكنية والإدارية والتجارية.

وكانت شركة "غولدن بيراميدز بلازا" قد زادت رأس مالها المدفوع من 220 إلى 400 مليون دولار، وزادت رأس المال للرخص به

إلى 400 مليون دولار بدلاً من 280 مليوناً. وتبلغ استثمارات "غولدن بيراميدز بلازا" في مشروع "سيتي ستارز" 750 مليون دولار.

يذكر أن شركة غولدن بيراميدز بلازا تضم عدداً من المساهمين المصريين والسعوديين أبرزهم عبد الرحمن شربيني وفهد الشبيكش. وعزت مصادر مسؤولة في الشركة قرار التوسع في مغلطات النمو الجيدة التي تحققها السوق المصرية في هذه المرحلة، وإلى نجاح مشروع "سيتي ستارز"، إلى جانب مناخ الاستثمار المشجع الذي نهجت حكومة له، أحمد نظيف في توفيره خلال الأشهر القليلة الماضية.

تعيين مدير عام جديد لـ بنك قطر الدولي



مايكل ويليامز

أعلن بنك الكويت الوطني عن تعيين مايكل ويليامز، مديراً عاماً جديداً لبنك قطر الدولي، ويتمتع ويليامز بخبرة مصرفية لأكثر من 25 عاماً تنوعت من خلال توليه عدد من المناصب القيادية في كبرى المؤسسات المصرفية ومن أبرزها، بنك باركليز وبنك نومورا في لندن.

وكان قد تم افتتاح بنك قطر الدولي ("كريديتيز" سابقاً) رسمياً في 30 آب/ أغسطس 2004 بعد إتمام صفقة تملك بنك الكويت الوطني حصصه فيه، مع تولي مهام إدارة البنك بالكامل وفق الاتفاق الذي تم التوقيع عليه بين الطرفين.



محمد شامي

تم مؤخراً تسمية المدير العام للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، رئيساً للجنة الوطنية الجزائرية المكلفة بمتابعة تطبيق بنود اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي. والمعروف أن الجزائر دجعت منذ فترة قصيرة بإيجاز مفاوضات صعبة مع الاتحاد الأوروبي للتوقيع على اتفاقية شراكة مشابهة للاتفاقيات الموقعة مع دول عربية أخرى مثل تونس والمغرب، إلا أن الجزائر حرصت على الحصول على شروط تفاضلية قبل الانتقال إلى مرحلة التطبيق.

وتجدر الإشارة إلى أن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة هي مؤسسة مختلطة حكومية وخاصة، وهي تمثل جميع الغرف الجزائرية المنتشرة في الولايات والمدن الكبرى، بما يجعلها أكبر ممثل لقطاع الأعمال في البلاد. ويمكن القول أن سعة تمثيل الغرفة شجع وزارة التجارة على تسمية المدير العام للغرفة رئيساً للجنة، باعتبار أن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على اتصال وتواصل مستمرين مع رجال الأعمال وممثلي القطاع الخاص، وهي الأكثر قدرة على تفهم مشاكلهم واهتماماتهم، وعلى معالجتها.

هل تستطيع تكنولوجيا شل للغاز الطبيعي المسال أن تتصدر العالم ؟



نعم، مع توفير مصانع أكثر كفاءة*

رلي باغيجان - المدير العام للغاز في
الشرق الأوسط لشركة شل للحلول الدولية

يعود تاريخ بناء وتشغيل شل لمصانع إنتاج الغاز الطبيعي المسال إلى العام ١٩٧٣، ومنذ ذلك الحين تشهد المصانع الخمسة المنتجة للغاز الطبيعي المسال التي تشارك فيها في كل من سلطنة عُمان وماليزيا وسلطنة بروناي وأستراليا ونيجيрия حركة بحث وتطوير مستمرة. وتتجلى أبرز هذه الإنجازات في الابتكار الدائم للوسائل المستحثة التي تدعم الكفاءة التشغيلية والإنتاجية العالية - و ذلك بفضل أناس مثل رلي باغيجان. ارتبط اسم رلي، على مدى ٢٣ عاماً بشركة شل العالمية، وإنتاج الغاز الطبيعي المسال على وجه التحديد. ولذلك لم يكن من المستغرب أن يرتبط اسمه مرة أخرى بتأسيس أول مشروع للغاز الطبيعي المسال على مستوى المنطقة العربية في سلطنة عمان بتكلفة ٢ مليار دولار. و يوفر المصنع حالياً أكثر من ٤ ملايين طن من إنتاجه السنوي من الغاز الطبيعي المسال لدعم احتياجات كوريا الجنوبية من الطاقة الكهربائية، وذلك على مدى خمسة وعشرين سنة. تعد شل من الشركات الرائدة عالمياً في عمليات إنتاج الغاز الطبيعي المسال، حيث تساهم مصانعها بنسبة ٤٠٪ من الإنتاج العالمي. وتتسع خبرتنا لتشمل التصميم وإدارة العقود وتقديم الدعم التقني في عمليات الإنتاج بالمصانع، مع مراعاة تخفيض التأثير الناتج عن هذه العمليات على البيئة والمجتمع. ومما لا شك فيه أن شل تمثل الشريك الإستراتيجي الأمثل لكافة القطاعات الإنتاجية في بلدان المنطقة. للمزيد من المعلومات عن رلي باغيجان، الرجاء الإطلاع على الموقع shell.com/rafi



* المصدر: مجلة بترول مدرسة نفطية تكاليف مصانع الغاز الطبيعي المسال، Robert DiNapoli Media Associates، Check Your Gas Journal، أبريل/نيسان ٢٠١٢.

في هذا العدد في ١١ أبريل/نيسان ٢٠١٢.

مازق الخطوة الثانية

د. شفيق المصري

اعتبارات كثيرة إقليمية منها، الإصرار الأمريكي على تمحييد إيران في أي سياق إقليمي من أفغانستان إلى العراق، والأنصاع الأمريكي إلى التحريض الإسرائيلي في ضرورة ضرب إيران قبل اكتمال صفاتها النووية... فإن الخلاف الأوروبي - الإيراني اليوم يضع الجانب الإيراني في مازق الخطوة الثانية، هذا بالإضافة إلى التداخلات الاقتصادية في ضوء الحصار الأمريكي والمقاطعة الأوروبية.

وإذا كانت الديبلوماسية الإيرانية والتي يمكن أن توصف بديبلوماسية حافة الهاوية في علاقاتها الدولية والغربية تحديداً قد نجحت لغاية الساعة، فالسؤال الذي يتبادر للذهن اليوم من الثمن السياسي والاقتصادي الذي تدفعه إيران شئنا لهذه الديبلوماسية. وإذا كان هذا التنازع الراهن بين إيران والثلاثي الأوروبي قد دفع بعض المتطرفين إلى إعلان "لوت" لأنظمة البشر الثلاثة فرنسا والمثلثا وبريطانيا.

إلا أن الواقع أن إيران وإغية أصلاً في توثيق علاقاتها مع أوروبا من أجل تخفيف الضغط الدولي عنها ومن أجل اعتماد فريق من الخبراء أو من الجهات الدولية التي تفتح لإيران بعض المنافذ الأوروبية السياسية والاقتصادية، كما تتيح للأوروبيين مجالات الإفادة الاقتصادية المطلوبة أو المرتقبة من إيران.

الصراع الفلسطيني - الإسرائيلي

أما مسألة الصراع الفلسطيني - الإسرائيلي، فإنها واقعة في الجانبين معاً في مازق الخطوة الثانية، فالحكومة الإسرائيلية التي استطاعت دستورياً وعملانياً أن تنجز الانسحاب من غزة وبض المستوطنات المعزولة في الضفة، تواجه اليوم مازق الخطوة الثانية، كغاية احتواء الاعتراضات المشجورة من قبل بعض المتطرفين السياسيين والدينيين في مواجهتهم الانسحاب أصلاً. ولعل للراقيين هذا يميلون إلى بعض السيناريوهات المرتقبة، ومن هذه السيناريوهات أن الانسحاب كان يهدف أصلاً إلى نوع من التوازن المطلوب ديموغرافياً حتى لا يطغى عدد العرب على اليهود في فلسطين. ومنهم من يرى أن الانسحاب من غزة وما رافقه من تخليج ورفض لا يُعوض عنه إلا في مواصلة الاستيطان في الضفة وتعزيز مستوطناتها، ومنهم من يعتبر أن الانسحاب يطبخ بخارطة الطريق ويكمل الإصرار اليهودي على مشروع "غزة أولاً وأخيراً".

لهم، في ضوء أي من هذه السيناريوهات فإن الخطوة الإسرائيلية الثانية بعد الانسحاب تواجه، على خطورتها في أي حال، عدداً من المازق التي يثيرها بوجهها عدد كبير من المعارضين السياسيين والدينيين.

أما بالنسبة للجانب الفلسطيني فقد اعتبر معظم القياديين الفلسطينيين أن الانسحاب من غزة يشكل مكسباً كبيراً بقدر ما يعني انسحاباً غير تعاقدي (أي من دون بديل) من جهة، وما يعني اصطداماً حاداً بين الإسرائيليين - المستوطنين وحكومتهم من جهة ثانية، إلا أن هذا المكسب يُواكبه الآن مازق الخطوة الثانية، من سحكهم بعد انسحابهم، ومن سيتولى حراسة الحدود وكيف يمكن تحرير الرضا والطمأنينة من غزة من العين الساهرة بل الضاعمة الإسرائيلية؟ وهل ستقبل كافة الفصائل بحكم السلطة الفلسطينية ومعهما؟ وكيف يمكن توزيع المكاسب السياسية في ضوء التعتيل.

ليس جديداً أن تشكل الخطوة الثانية في سياسة معظم الدول مازقاً مرجحاً، فالخطوة الأولى تشكل الألفية الأساسية لهذه السياسة إلى درجة تجعل التذكير في الخطوة الثانية بعيداً أو مستبعداً وذلك لأسباب عديدة: إن للمعطيات اللاحقة لا تتوفر عادة للدولة المعنية إلا في ضوء الإنجاز الأول وظروفه، كما أن التداعيات المرتقبة أو المفاجئة قد تفرش - في ساعاتها - سياسة جديدة مغايرة قد تصل إلى تعديل الخطط الاستراتيجية العامة، ولعل السبب الثالث يمثل في عدم التجنّب بالخطوة الثانية أو عدم العمل على رسم خطواتها أصلاً.

المازق الأمريكي في العراق

لهم أن الخطوة الثانية تكون، عادة، من الصعوبة والتعقراً يؤدى إلى فقدان مكاسب الخطوة الأولى أو يكاد. ولنا في ذلك أمثلة كثيرة في الحرب والسلام في آن معاً. ولعل مازق الخطوة الثانية في السياسة الأمريكية حبال العراق يشكل حالة نموذجية في هذا الصدد، فالذي بات واضعاً اليوم أن خطة الحرب على العراق بدأت منذ مطلع الولاية الأولى للرئيس الأميركي الحالي.

وهذه الخطة انتقلت إلى حيز التنفيذ التفصيلي بعد 9/11/2001 مباشرة. وقد برهنت الأحداث أن الخطوة الثانية المنطلقة كيميكية وتوقيت الخروج من العراق لم تدرس على المستوى الاستراتيجي. ولهذا السبب وقعت الإنارة الأميركية في مازق الخطوة الثانية.

والواقع أن الخطوة السياسية للشرق الأوسط تشهد حالياً مازق الخطوة الثانية في دول كثيرة شرق أوسطية من الخليج إلى التوسل. وهذه المازق لا تقل خطورة عن تلك التي كانت معنية بالخطوة الأولى وهي عادة الانتخابات أو أو الانسحابات. ولعل للرحلة الزامنة اليوم تشهد بدلية لهذه المازق المعتمدة من إيران إلى لبنان إلى الألف موراً بإسرائيل نفسها.

إيران

الوضع الإيراني مشاكلاً كان موضوع تهاذب حاد بين الإصلاحيين والمحافظة إلى أن تحلقت الخطوة الأولى في الانتخابات حيث فاز الرجل الأقرب إلى المؤسسة الدينية الإيرانية واستخدم فريقاً من أصحاب الاتجاه المتشدد ذاته إلى الحكومة الإيرانية. وأعلن الرئيس الإيراني الجديد ومعاونوه تصميمهم على سياسة ذات شقين: إعانة الفقراء ومساعدتهم بما يمكن في قطاعات عديدة، والإصرار على حق إيران في استخدام الطاقة النووية لأغراض سلمية.

واليوم يبرز مازق الخطوة الثانية في مآل المفاوضات الإيرانية - الأوروبية، فقد صرح الجانب الأوروبي عن امتثانه في استئناف المفاوضات مع إيران بعدما أصررت على مواصلة برنامجها النووي. ولذلك أعلن الجانب الأوروبي الثلاثي (فرنسا - ألمانيا - بريطانيا) عدم استعداده لعقد اجتماعات أو مفاوضات مع إيران إلى أن تتعهد هذه الأخيرة باستمرار المفاوضات واعتماد السياسات المطلوبة أوروبياً.

وإذا تذكرنا أن مناخ العلاقات الأميركية الإيرانية مشدود إلى

الشعبي؟ وكيف يمكن مواجهة الحكومة الإسرائيلية إذا رفضت الالتزام الكامل بخارطة الطريق... إلخ.

لا يبدو لخاية السماع أن لدى السلطة الفلسطينية أجوبة واضحة وحاسمة على هذه التساؤلات. ولا يبدو أيضاً أنها قادرة على ضمان حسن تنفيذ هذه الأجوبة حتى وإن توفرت. ولا يبدو، ثالثاً، أن مسالة دفع رئيس السلطة إلى غزة تمهيداً لـ "غزة أولاً" وأخيراً مسألة مستعجلة.

العراق

وليس مستغرباً أن يأتي العراق في هذا السياق ذاته. فالخطوة الأولى التي تم إنجازها شكلت المرحلة الأولى من التدرج لخطه القرار الدولي 1546 لجهة الانتخابات وتشكيل الحكومة العراقية الانتقالية. على أن تلي هذه الخطوة ثلاث خطوات لاحقة وهي إعداد الدستور العراقي والموافقة عليه، وإجراء انتخابات لاحقة تنتج عنها حكومة عراقية دستورية، وانسحاب القوات المتعددة الجنسية. والواقع أن كل خطوة من هذه الخطوات الثلاث تصطم بمأزق عديدة داخلية وإقليمية ودولية. اللهم أن العراق اليوم يشهد مأزق الخطوة الثانية للتحول للديمقراطية بحضوره المشاركة في إعداد هذا الدستور وفي مضمونه أيضاً.

ولخاية السماع لا يزال قادة السنة العراقيون يحتفظون على صيغة الأمرين معاً. كما لا تزال بعض النقط في مسيرة الدستور قائمة بالحدة ذاتها سواء لجهة التزام الشريعة الإسلامية أو فيدرالية النظام العراقي أو مسألة تخصيص للوارد النفطية وتوزيع عائداتها... إلخ.

إلا أن المآزق الأكثر تعقيداً فهو المتمثل بمنطق وحدود العلاقات الثنائية الأميركية - العراقية بعد إعلان الدستور من جهة وبالمدة لتقريره للانضمام الأميركي من العراق من جهة ثانية. وما يزيد في تعقيد هذا المآزق أن التصريحات الأميركية المتكررة تؤكد عدم التزام الإدارة الأميركية بالمواعيد التي صعدتها القرار 1546 لهذا الانضمام، وتثار، في هذا السياق، تساؤلات عديدة من داخل العراق أو من خارجه. فمسألة الداخل تتحصر حول اقتسام السلطة أو تقسيمها، وحول نطاق الفيدرالية أو إطلافها، وحول إسلامية وعروية الدولة أو ضيبتها... إلخ.

إلا أن الأسئلة الإقليمية لا تقل حرجاً خلال هذه الخطوة - للرحمة الثانية بقدر ما يؤثر هذا الدستور الجديد على الأنظمة الأخرى المحيطة، وبقدر ما يتكيف الاقتصاد النفطى العراقي به أيضاً.

والعروف أن اللزق الأكبر يصعب إذ تماس بل تحدّ مفاصل لسياسة الإدارة الأميركية وربما استراتيجيتها للترقية لـ "الشرق الأوسط الكبير" من أفغانستان إلى موريتانيا. والعروف أيضاً أن هذه الاستراتيجية الأميركية غير واضحة المعالم ولا الجدية، وبذلك يمكن لمآزق الخطوة الثانية أن يتداخل أو يترافق مع مآزق الخطوات اللاحقة أيضاً.

لبنان

وليس لبنان بعيداً عن مآزق الخطوة الثانية في توتراتها المرتقبة على الصعيد السياسي - الاقتصادي إذا سلمنا جدلاً أن الخطوة الأولى قد أُنجزت على الصعيد الأمني - السياسي.

وإذا كانت هذه الخطوة الأولى قد استُكملت مع الانتخابات وتشكيل الحكومة ونيلها ثقة المجلس النيابي باكتوية بارزة، فإن الخطوة الثانية تتمثل بالأداء الحكومي ذاته وفقاً للبيان الوزاري وبما يحقق أهداف الوحدة الوطنية والإصلاح والاقتصاد والعلاقات... إلخ.

والواقع أن الحكومة اللبنانية تواجه عدداً كبيراً قليل من

التحديات في الداخل والخارج أيضاً.

ويمكن بقدر ما يضع المجال الإشارة إلى بعض هذه التحديات:

- الوضع الأمني وتداعيات السابقة والرائدة ويخشى أن تكون مستقبلية أيضاً.

- الوضع الاقتصادي الذي يراوح مكانه بانتظار تنفيذ "أربيس 2" و"لعل بيروت 1".

- الوضع السياسي واسهامه في اللزق المتشعب القائم حالياً.

- الوضع الفلسطيني والرسائل المتعلّقة به في هذا التوقيت بالذات.

- الوضع الحدودي في ضوء القرارات الدولية ابتداءً من 1559 وصولاً إلى 1614.

والواقع أن ما يزيد مأزق الخطوة اللبنانية الثانية تعقيداً أنه لا يوجد إجماع ولا حتى توافق على هذه الأوضاع جميعاً باستثناء بعض الشعارات الخطابية التي لا ترتقي إلى مستوى التنفيذ الجدي.

والواقع أيضاً أن ثمة موانع أو تحديات أخرى إقليمية قد لا تستطيع الحكومة اللبنانية تذليلها في سياق بعض المشكلات كالمشكلة الفلسطينية أو الإشكالات كالعلاقات اللبنانية - السورية. لذلك فإن المطالب من هذه الحكومة للتعاظم مع كل هذه الأوضاع بدورية ومسؤولية وفقاً لما نلّه من شروات وما نُحِث من ثقة بلبنانية وبموجب الآليات التي أقرها لها الدستور، بما في ذلك عملية اتخاذ القرارات والقراءات والقرارات الرقابية والمضي في تطبيق البنود التي أوردها البيان الوزاري.

وإذا كان رئيس الحكومة اللبنانية قد تقدم، عندما كان وزيراً للمالية ببعض التفكرات والبرامج من أجل راب الصدع الاقتصادي والمالي فما الذي يمتعه اليوم وغد رئيس مجلس الوزراء من اعتماد هذه التفكرات التي لا تزال، برأي مجلسه، صالحة للتطبيق. وعلى هذا الأساس يجب التحرك من دون أن يكفّي المجلس بالنداء دون السياسة وبالحظ دون التنفيذ.

مآزق أخرى

وبالإضافة إلى هذه الحالات من المآزق التي ترافق الخطوات الثانية للدول المشار إليها، فإن ثمة مآزق أخرى للخطوات الثانية للدول الأخرى من دون أي استثناء. والفرق، على كل حال، يكمن في الدرجة ومدى الخطوة وفي إمكانيات المصدري والحلول المعقولة وفقاً لكل نظام على حده.

ولكن معظم الأنظمة تواجه الشرق أوسطية تعاني، في هذا السياق، مشاكل مشتركة تواجه الخطوة الثانية في سياساتها الداخلية والخارجية على السواء ومنها:

- اعتماد التخطيط لهذه الخطوة الثانية وانعدام الرؤية لاحتساب أبعادها وألفائدة من مخططاتها ومواجهتها بصعوباتها؛ وبذلك نرى أن معظم صانعي القرار السياسي أو الاقتصادي لا يستشرفون الأوضاع المرتقبة ولا للقبلة ولا يماجون احتمالاتها بأية خطط مستقبلية أو بديلة.

- اعتماد استمرارية في اعتماد نهج معين سياسي أو اقتصادي وفقاً لمعطيات إحصائية أو استشرافية مرسومة، وانعدام التفاعل مع المطالب الإقليمية والدولية بحيث يصدر إلى اعتماد أسلوب براغماتي يأخذ ما يمكن ويتعامل مع ما يصعب من دون التعجيل في الرضا أو القبول.

- اعتماد النظر إلى المصلحة العامة تحت سقف حكم القانون وعدم المؤسسات، وبالتالي صعوبة الوصول إلى الخطوة الثانية أصلاً على أساس أن المكاسب الناتجة من الخطوة الأولى هي المكافأة المنتظرة وأن أية خطوة ثانية لها حسابات الربح أو الخسارة من جديد.

BONNYAN

أفكارُ لا تنتهي،
حياةُ لا تعرف السكون،
أثرُ يصنع التاريخ.

ضعوا يديكم بيدنا فنتقدم معاً بخطى ثابتة ونضو حجر الأساس لتشييد واحدة من أكبر الشركات العقارية في المنطقة: **مجموعة بنیان الدولية للاستثمار** بدأ بيد لابتة أن نحول الحلم إلى حقيقة على الأرض.

بنیان
مجموعة بنیان ■ الدولية للاستثمار ذ.م.م

أفكار تنقش في الحجر



الملك عبد الله الاستمرارية وفائدة الإصلاح

ناجحة من فترة الملك عبد الله على متابعة ما كان بدأ به قبل سنوات، وتنفيذ الباقي من المشاريع والأفكار بوتيرة أسرع من السابق ووضع الآليات المناسبة لتنفيذ رؤيته الخاصة بتطوير المملكة.

ومما يساعد على متابعة تنفيذ المشاريع بوتيرة أسرع توافر المقومات الأساسية للاقتصاد السعودي التي أرساها للغفور له الملك فهد الذي حقق إنجازات كبيرة من خلال سياسته التي استهدفت إنشاء بنية تحتية متطورة والعديد من المشاريع العملاقة، وتطوير الصناعات البتروكيميائية وتنشيط الحركة الاقتصادية في مختلف القطاعات والمناطق.

مهندس الإصلاح

وعلى الرغم من هذه الاستمرارية وهذا التواصل، فإن المرحلة الجديدة ستعمل بلا شك سمات وبصمات الملك عبد الله لاسيما على المستوى الاقتصادي، وذلك من خلال خطة الإصلاح الشاملة والطموحة التي حمل لواها كولي للعهد والتي سيتابع مسيرتها كملك. فلقد أبركت للملك، وبفضل رؤية الملك عبد الله بصورة خاصة مدى الحاجة إلى إدخال إصلاحات اقتصادية يهدف تخفيف الاعتماد على النفط وتنويع مصادر الدخل، وإشراك القطاع الخاص في عملية التنمية، ومواكبة التطورات الحاصلة بما يمكن الاقتصاد السعودي من الاندماج بالاقتصاد العالمي.

ففي السنوات الماضية، لعب الملك عبد الله، كولي للعهد، دوراً أساسياً في إطلاق عملية الإصلاح إلى الأمام وفي وضع العديد من السياسات والقرارات موضع التنفيذ. ونتيجة لهذا الدور الذي اضطلع به، وللجهود

تدخل المملكة العربية السعودية بقيادة خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز مرحلة جديدة واعدة، بعد أن تمت مبايعته ملكاً اعتباراً من مطلع شهر آب/ أغسطس الماضي خلفاً للغفور له الملك فهد بن عبد العزيز الذي تولى قيادة المملكة لفترة 23 عاماً بدأت في العام 1982.

والمرحلة الجديدة مع الملك عبد الله بن عبد العزيز، وهو الملك السادس للمملكة، هي استمرار للمرحلة السابقة، لأن السلطة في المملكة هي استمرارية وتواصل، وسيتم الانتقال فيها بسلاسة وعلى نحو هادئ ورصين لأنها محكومة بأصول ثابتة يحترمها الجميع، ولأنها مرتكزة على ثوابت يتمسك بها الجميع. ولا شك في أن انتقال السلطة وعلى النحو الذي تم فيه يؤكد من جهة تكريس القواعد المعتمدة منذ رحيل مؤسس المملكة للغفور له الملك عبد العزيز آل سعود، كما يوفر في الوقت نفسه، وهذا هو الأهم، عاملاً أساسياً لاستقرار السيلسي في المملكة، الأمر الذي قلما توافر على الدوام عند انتقال السلطة في بلدان عربية عدة تتخذ أنظمتها أسماء مختلفة.

والاستمرارية مع بداية عهد الملك عبد الله بن عبد العزيز كتكتسب معنى أوسع باعتبار أن الملك عبد الله يتولى إدارة شؤون المملكة بصورة شبيهة مباشرة منذ العام 1995، وعلى إثر الوضع الصحي الذي ألم بالملك الراحل ومنعه من القيام بكمالي مسؤولياته. يضاف إلى ذلك، أن الملك عبد الله كان ولياً للعهد منذ العام 1982، وكان النائب الأول لرئيس مجلس الوزراء ويتابع شؤون الحكم بكل تفاصيلها. من هذا، فإن التوقعات الإيجابية للمرحلة الجديدة

تواصل الإصلاح بوتيرة أسرع

محركاً أساسياً لها وأهمها:

— إصدار قانون الاستثمار الذي تضمن جملة من التسهيلات والحوافز للاستثمار الأجنبي، من بينها إمكانية التملك، والاستغناء عن الكفيل المحلي، وفتح العديد من القطاعات أمام الاستثمار الأجنبي مما قلص كثيراً من "اللائحة السلبية".

— إطلاق مبادرة الغاز، التي استهدفت فتح هذا القطاع الحيوي تنقياً واستخراجاً أمام الاستثمارات الأجنبية.

— البدء بعملية الخصخصة التي طاولت قطاعي الاتصالات والكهرباء والمياه، ولاحقاً مرافق البريد والوانع وسكك الحديد.

— إنشاء الهيئة العليا للسياسة بهدف وضع استراتيجية سياحية طموحة تساهم في تنويع مصادر الدخل وتراعي في الوقت نفسه خصوصية الملكية وتقاليد وعادات المجتمع السعودي.

— إطلاق هيئة سوق المال التي بدأت عملها مؤخراً، وبدأت نتائجها تظهر تباشيراً من خلال تنشيط السوق المالية وخلق أدوات تمويل غير تقليدية.

— فتح القطاع المصرفي، والسماح للمصارف الأجنبية بتأسيس بنك أو فرع لها في المملكة، بعد ما بني القطاع المصرفي السعودي لمدة طويلة مقتصر على البنوك المشتركة.

— فتح قطاع التأمين أمام الاستثمارات الأجنبية وإصدار القوانين والتشريعات التي تنظم أعمال الشركات العاملة فيه.

— إصدار عدد من القوانين والتشريعات المتعلقة بالجمارك والضرائب.

— اللباسة بإجراء المفاوضات المتعلقة بانضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، علماً أن هذه المفاوضات قطعت شوطاً لا يستهان به.

ولقد كان لهذه الخطوات ولسواها الأثر الواضح على النشاط الاقتصادي وعلى تزايد نسبة مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي، كما كان لهذه الخطوات أثراً على تنويع مصادر الدخل وزيادة حجم الصادرات، واستقطاب الاستثمارات.

الإصلاح السياسي والإداري

ولم يكن الملك عبد الله، يوم كان ولياً للعهد، بعيداً في رؤية عن الإصلاح السياسي والإداري الذي يتكامل مع الإصلاح الاقتصادي. وكولي للعهد عبد الله عبد الله في السنوات الثلاث الماضية دوراً مهماً في دعم حركة الإصلاح الإداري والسياسي، وفي استيعاب الحراك الداخلي نحو التطوير ساعياً إلى ذلك بحكمة وروية وبعد نظر، وعاملاً وفق المعاداة الدقيقة التي توفق بين أهمية المحافظة على الخصوصية وضرورة مواكبة التطور.

وفي هذا الإطار أطلق الملك عبد الله العديد من المبادرات فأنشأ مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني (2003) وترأس هذا المركز تأكيداً على قناعته بأهمية الحوار كطريق لرسم معالم المستقبل. وفي العام 2004 أطلق أيضاً الجمعية الوطنية لحقوق الإنسان وأتبعها في



التي بذلها أطلق الملوك القابلية على الملك عبد الله الذي اعتبره البعض "مهندس الإصلاح" واعتبره البعض الآخر "أمير الإصلاح وراعيه".

ولم تكن هذه الألقاب تعزير عن نوايا أو توجهات بل عن خطوات عملية تم اتخاذها على مدى السنوات الخمس، وكانت كلها بتوجيه من الملك عبد الله وبمتابعة مباشرة منه. بدليل أنه، وكولي للعهد، ترأس شخصياً المجلس الاقتصادي كما ترأس

أمر بتأسيس جامعة خاصة للفتيات فور تسلمه الحكم

الهيئة العامة للاستثمار، مع الإشارة إلى أن المجلس والهيئة كانا مفتاحين أساسيين لعملية الإصلاح الاقتصادي التي ترجمت في ما بعد وبمسلسلة من الإجراءات والقوانين والتشريعات.

الخطوات الإصلاحية

ولا بد من الإشارة إلى أبرز الخطوات الإصلاحية التي تمت والتي كان الملك عبد الله، وبوصفه ولياً للعهد،

أساسية خلال السنوات العشر الماضية في نسج علاقات مفعمة ومفيدة مع البلدان العربية كافة اتسمت بالحكمة والبرونة وبالحرص الدائم على تعزيز التعاون العربي. وكانت للملك عبد الله مبادراته المهمة ولعل في مقدمتها المبادرة العربية حول الصراع العربي الإسرائيلي التي أطلقها خلال مؤتمر القمة العربية التي انعقدت في بيروت.

وللملك عبد الله علاقات جيدة مع معظم بلدان العالم، وقد قام بزيارات إلى العديد منها، ولعب دوراً مميزاً في إقامة علاقات سياسية واقتصادية مع كل من روسيا والصين الشيعية.

ومن المتوقع أن تكتسب السياسة الخارجية في عهد الملك عبد الله المزيد من النيمائية والفعالية.

الحزم والتواضع

وللملك عبد الله الذي خبر الحكم لسنوات طويلة ورافق شجون وشؤون الحكم يحظى بمحبة الناس، ويمكن له السعوديون بمختلف فئاتهم احتراماً وتقديراً لصفاته الكثيرة التي يتحلى بها ومن بينها الإيمان والحزم والشجاعة والجرأة، إلى جانب التواضع. وما لا شك فيه أن هذه الصفات ستساعد الملك عبد الله على قيادة شعبه ورفع مستواه وتوفير فرص التقدم والنجاح أمامه، وتلبية طموحات المجتمع السعودي الفتى والذي يشكل الشباب نسبة كبيرة فيه.

ولا شك في أن المملكة تتمتع حالياً بعودة الفواض المالية إليها نتيجة لانقطاع أسعار النفط المطرد منذ العام 2003، إلا أن هذه البفرة لن تكون بالنسبة إلى الملك عبد الله عاملاً معيقاً لعملية الإصلاح، بل عاملاً مساعداً يساعد على اتصافها بظروف أسهل، الأمر الذي يضع المملكة أمام التحديات للمضي قدماً في عملية التطوير والسعي إلى اعتماد الاستخدام الأمثل للموارد المالية المتوافرة.

ولعل في رأس هذه التحديات استكمال الإصلاحات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، والتصدي لمشكلة البطالة، والمضي قدماً لاستكمال انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية ..

ولي العهد

وتكتمل صورة المرحلة الجديدة مع ولي العهد الأمير سلطان بن عبد العزيز الذي يشاركه الملك في الخطرة الإصلاحية التي برزت معالمها الأساسية منذ سنوات والتي يتم تنفيذها بالأسلوب السعودي الذي يتسم بالهدوء والبرونة والحكمة.

والمعروف عن ولي العهد الجديد مواقفه الحازمة وإهتماماته بالإصلاح كرتيس للجنة العليا لإصلاح الإداري، فضلاً عن رئاسته للجنة التوازن الاقتصادي التي أثمرت عدداً من المشاريع الصناعية والتقنية المتقدمة في مقابل بعض عقود التساهل التي أبرمتها المملكة.

والمعروف عن ولي العهد أيضاً أنه رجل البيئة والحريص على الحفاظ على الموارد الطبيعية في المملكة. ■



العام نفسه بإنشاء أول هيئة للصحافيين السعوديين بعد تأجيل مكرر لهذه الهيئة.

وبعد تسلمه مقاليد الحكم أمر الملك عبد الله بتحويل المجمع الأكاديمي إلى جامعة لتكون أول جامعة في المملكة خاصة بالبنات. وستضم الجامعة في المرحلة الأولى خمس كليات هي: الآداب، التربية، الاقتصاد المنزلي، إعداد المعلمين والخدمة الاجتماعية. ولا شك في أن هذه الخطوة تخطوي على أبعاد إصلاحية التي سيكون لها أثر كبير على المثين للتوسط والبعيد.

الدور الخارجي

ولى دوره في مجال الإصلاح السياسي والاقتصادي والاجتماعي، المهم، فإن للملك عبد الله بن عبد العزيز دوراً لا يقل أهمية عن المستوى الخارجي وعلى صعيد علاقات المملكة مع البلدان الأخرى.

فعلى الصعيد العربي، ساهم الملك عبد الله مساهمة

استخدام الأمثل للموارد المالية أولى تحديات الإصلاح والتطوير

مقابلات مع:

■ مدير عام "أياتا"، ■ أمين عام الاتحاد العربي للنقل الجوي،

■ كبار المسؤولين في "سيتا"

النقل الجوي العربي:

نمو استثنائي، ومشاريع ضخمة للتحديث

وعلى صعيد متصل، فإن النمو المطرد في حركة النقل الجوي في المنطقة، يعطي شركات الطيران العربية ميزة لا تتوفر لشركات أخرى، تتمثل في زيادة كبيرة في الإيرادات، ما يعزز قدراتها على مواكبة متطلبات النمو كشراء الطائرات وتحديث الأساطيل من جهة، ويعزز قدرتها من جهة أخرى على مواجهة الأعباء المالية للتزايد المتزايدة على تضييق فائزات للحروقات والتي يقدر أن تصل، على مستوى العالم، إلى 83 مليار دولار العام الحالي، الأمر الذي أسهم في تحمل قطاع الطيران العالمي خسائر فعلية تقدرها "أياتا" بنحو 5 مليارات دولار العام الماضي.

كما أن الزيادة الحقة في إيرادات الشركات العربية، ستعزز قدراتها على توفير التمويل لتطبيق الأنظمة الجديدة التي تضمنها "أياتا" والهادفة أصلاً إلى تخفيض تكاليف التشغيل مثل المحرر الإلكتروني E-ticketing، الذي سيتم تطبيقه بالكامل مطلع العام 2007 وليتوقف نهائياً العمل بالذاكر الورقية، أو اعتماد طرق الطيران المتخصصة الخ، وكذلك تطبيق النظم الحديثة المتعلقة بالأمن والسلامة. إضافة إلى الخدمات المتطورة التي تتسابق شركات الطيران على تطبيقها لرفع قدراتها التنافسية مثل إلزام إجراءات السفر والحصول على بطاقة دخول الطائرة بواسطة الهاتف النقال أو الإنترنت وتأمين الاتصالات الهاتفية وغيرها من خدمات الاتصال على متن الطائرات.

"الاقتصاد والأعمال" تابعت من خلال موضوعات ومقابلات عدة التطورات الحاصلة في قطاع النقل الجوي، فالتقت مدير عام المنظمة العالمية للنقل الجوي "أياتا" وعددًا من كبار المسؤولين فيها كما التقت الأمين العام للاتحاد العربي للنقل الجوي عبد الوهاب قلح، وعددًا من كبار المسؤولين في شركة "سيتا"، إضافة إلى رصد المستجدات على صعيد إنشاء وتطوير المطارات في المنطقة. ■

أكثر من 15 مليار دولار هي قيمة مشاريع إنشاء وتحديث المطارات في المنطقة. وعشرات مليارات الدولارات تخصصها شركات الطيران لشراء طائرات جديدة وتطوير وتحديث أساليب عملها لتتوافق مع الأنظمة والأجراءات التي تعتمدها المنظمة العالمية للنقل الجوي "أياتا"، ولتتوافق كذلك مع التحديات المتزايدة التي تفرضها المنافسة وفتح الأجواء، والتزاماً مع الأعباء المتعاظمة لارتفاع فائزات الحروقات. ويمكن القول أن صناعة النقل الجوي العربية، تمر بمرحلة ذهبية. تتمثل في نمو كبير ومتواصل منذ خمس سنوات بلغ معدله نحو 50,7 في المئة العام 2004 مقارنة بالعام 2000، في حين لم يتجاوز للعدل العالمي نسبة 8,8 في المئة.

تمثلت أحد أبرز النتائج المباشرة لهذا النمو في تزايد الحاجة إلى إنشاء مطارات جديدة وتوسعة المطارات القائمة، لا سيما في الدول التي تتركز فيها الزيادة في حركة النقل الجوي، مثل دول الخليج بشكل عام. ومن أهم المشاريع في هذا المجال تلك التي بوشر تنفيذها من دولتي الإمارات العربية للتمدد وفطر. وفي الوقت الذي تشكل هذه المشاريع دفعة قوية لقطاع الأعمال عموماً، فإنها تتزامن مع توجه غالبية دول المنطقة، وإن بدرجات متفاوتة، نحو فتح المجال أمام القطاع الخاص لدخول قطاع الطيران بما في ذلك إنشاء المطارات وإدارتها.

ويسجل لشركات الطيران العربية في ظل الاتحاد العربي للنقل الجوي، اتجاهها إلى بلورة صيغة متقدمة للتنسيق والتعاون، تتمثل في ما يعرف بمشروع "أرابيسك"، وهو مشروع تعاوني في الإطار التسويقي بين 7 شركات عربية، على أن تنضم إليه شركات أخرى مستقبلاً. والشركات السبع هي: طيران الشرق الأوسط، الخطوط الملكية الأردنية، الخطوط السعودية، شركة الطيران العمانية، طيران الخليج، الخطوط الجوية اليمنية وشركة مصر للطيران.



مدير عام آيات لـ الاقتصاد والاعمال :

الشرق الاوسط يقود نمو قطاع الطيران

جنيف- زينة أبو زكي



جيوفاني بيوزيفاني

لم يكد قطاع الطيران يتكيف مع تداعيات أحداث 11 أيلول/سبتمبر، حتى ظهرت تداعيات أكثر خطورة تتمثل في ارتفاع أسعار المحروقات، حيث يتوقع أن ترتفع الفاتورة من 61 مليار دولار العام الماضي إلى أكثر من 83 ملياراً العام الحالي. الأمر الذي أدى إلى تحقيق خسائر تقدر بنحو 5 مليارات دولار العام الماضي، وهو رقم مرشح للزيادة مع استمرار ارتفاع الاسعار، ما يعني أن العديد من الشركات سيكون مهدداً لا سيما في ظل انخفاض قدرة الشركات على تخصيص احتياطات مالية من 40 الى 20 في المئة.

ولكن في مقابل تلك التحديات والصعوبات، فإن مدير عام "آيات" جيوفاني بيوزيفاني، يعرب في حديث لـ الاقتصاد والاعمال، عن تفاؤله بإمكانية تجاوز "الحنة" في ظل المؤشرات الإيجابية لنمو الاقتصاد العالمي، وكذلك في ظل حزمة الإجراءات التي تطبقها "آيات" لتخفيض تكلفة التشغيل مثل الحجز الإلكتروني، وإقناع الحكومات باعتماد خطوط مختصرة للطيران. وهو الأمر الذي يعتبره بيوزيفاني ضرورياً للحفاظ على نمو قطاع الطيران الذي يسهم بنحو 5 في المئة من الدخل العالمي ويؤمن فرص عمل لأكثر من 4 ملايين شخص.

دولار سنوياً على القطاع.

معضلة المحروقات

وتطرق بيوزيفاني إلى المشكلة الأساسية التي يواجهها قطاع الطيران، وهي كلفة المحروقات فيقول أنه في العام الماضي بلغت فاتورة المحروقات 61 مليار دولار وهذه السنة من المتوقع أن تصل إلى 83 ملياراً. وفي حين تمكنت شركات الطيران العام الماضي من التحوط بنسبة 40 في المئة تجاه تكاليف الزيادة في الأسعار، فإن النسبة لن تتجاوز للعام الحالي 20 في المئة. وتابع أن التأثير على ميزانيات الشركات سيكون كبيراً، فزيادة دولار واحد على كل برميل تعني زيادة قدرها مليار دولار على تكلفة التشغيل في قطاع الطيران.

وعلى الرغم من الحلول التي تسعى شركات الطيران إلى تطبيقها للتعامل مع هذه التطورات، والتي تؤدي إلى توفير أكثر من 6 مليارات دولار، إلا أن بيوزيفاني لا يبدي تفاؤلاً تجاه أزمة أسعار النفط، مطالباً الحكومات بأن تتعاون لإيجاد بعض الخطوط المختصرة في الجو بدلاً من الاقتصار على الجوية المعتمدة. وأشار إلى أن هناك بعض المشاكل التقنية والعسكرية، لكنه لفت إلى أن هناك سعيًا لتخطي العقبات. وأضاف بيوزيفاني: "تحاول هذه السنة توفير مليار دولار من خلال الخطوط المختصرة. ففي الشرق الأوسط تم الاتصال مع وزراء الدفاع والنقل لمناقشة هذه الخطوط".

خطة "أفر دقيقة"

كما أعلن بيوزيفاني أن المنظمة بدأت بجدولة واسعة من أجل تقليص استهلاك الوقود، وذلك من خلال زيادة

يقول بيوزيفاني أن نسب النمو لا تزال جيدة، ففي الشرق الأوسط بلغت نسبة النمو في حركة نقل المسافرين نحو 24,8 في المئة خلال العام 2004 مقارنة بالعام 2003. وتوقع أن لا تقل نسبة النمو خلال العام الحالي عن 14 في المئة. واعتبر أن قطاع الطيران في الشرق الأوسط قاد مسيرة النمو على المستوى العالمي خلال السنتين الماضيتين. ونوه بيوزيفاني بالأرباح الكبيرة التي حققتها شركات الطيران العربية مثل "مصر للطيران"، "طيران الشرق الأوسط"، "الملكية الأردنية"، "طيران الإمارات"، "السعودية"، "العمانية"، "التونسية" و"المغربية". لكنه لفت إلى أن النمو لا يعني الربحية، وادّك أن مهمة المنظمة هي تحويل النمو إلى ربح. واعتبر أن هذه الفترة صعبة على العالم أجمع، فعلى الرغم من أن حركة الطيران جيدة لكن العائدات ليست كذلك. وأشار إلى أن الكثير من الشركات حققت العام الماضي خسائر كبيرة ومن المتوقع أن تصل الخسائر إلى 6 مليارات دولار خلال العام الحالي، وهي قابلة للزيادة مع ارتفاع أسعار النفط.

وشدد بيوزيفاني على أهمية تحويل النمو إلى ربحية من خلال إيجاد وسائل لتسهيل العمل التي هي من أهم العناصر في تخفيض الكلفة. وفي الوقت نفسه أيضاً توفير الخدمات الأفضل للمسافرين. وتحدث بيوزيفاني عن تحولات جذرية ستطرأ على أنظمة السفر إذ أقر مجلس الإدارة هذه التحولات منذ 18 شهراً تقريباً وأولها الحجز الإلكتروني E-ticketing، وادّك أنه مع مطلع العام 2007 سيتم وقف العمل بالذاكرة الورقية ومن المتوقع أن يساهم هذا النظام بتوفير نحو 3 مليارات

إيجاد خطوط جوية مختصرة يوفّر مبالغ طائلة

تسعى "آياتا" الى تطبيق إجراءات الجزء الإلكتروني، تدريباً على أن يتم التطبيق الكامل قبل بداية العام 2007.



فادي بروير

وتوقع أن يتم تطبيق
هذا النظام بنسبة 40
في المئة نهاية هذا
العام، ويعتبر مدير
برنامج تسهيل الأعمال
في آياتا فادي بروير،

أن هذا النظام وهو مشروع مشترك بين شركات الطيران
والشركات المزودة للحلول ولتعب "آياتا" دور الوسيط،
سيقدم بخدمات عديدة على الشركات والمسافرين على حد
سواء، فالتطبيق للمسافر يوفر النظام، عدم فقدان البطاقة،
إجراء التعديلات وخصوصاً من ناحية قرارات البطاقة
الأخيرة بالسفر أو عدمه، أما بالنسبة لشركات الطيران
ستوفر الخدمة الإلكترونية 3 مليارات دولار على القطاع،
ففي حين تبلغ كلفة بطاقة السفر الورقية 10 دولارات لا
تتعدى كلفة البطاقة الإلكترونية الدولار الواحد، علماً أن
آياتا وحدها تصدر 340 مليون بطاقة سفر سنوياً.

ويرى بروير أنه لا يزال تطبيق هذه الخدمة بطيئاً في
الشرق الأوسط إذ لم تتجاوز النسبة 1,3 في المئة حتى أيار/
مايو 2005 وهي الأدنى في العالم. فهناك ثلاث ناقلات عربية
فقط اعتمدت النظام حتى الآن وهي "طيران الإمارات"
و"الملكية الأردنية" و"الملكية المغربية"، ويتوقع بروير أن
تستغرق الشركات من سنة إلى سنة ونصف لتحويل
انظمتها، وأعلن أن المنظمة أجهزت 400 اجتماع مع كافة
الشركات التابعة لنشر برامج تسهيل السفر كما تمت
مناقشة التحديات والصعوبات التي يواجهونها واستعداد
"آياتا" لدعمهم، وتبين أن 70 في المئة من هذه الخطوط في
مرحلة التخطيط، و26 في المئة لم يكن لديها أية مخططات،
وبصورة أخرى فإن معظم شركات الطيران في المنطقة ليست
جاهزة الآن لكنها ستدخل ذلك النظام في خطتها المستقبلية
لضمان تطبيقه ضمن الملة النهائية العام 2007.

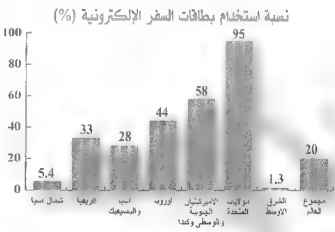
ونائب بروير "هدفاً أن نرى كل الشركات في طور
التخطيط في المرحلة القريبة وسنستمر بالتابعة معها ونساعد
في تطبيق هذه الخدمة لأنها ليست فقط عملية تطور تكنولوجيا
المعلومات ولكنها أيضاً ستساهم في تخفيض الكلفة".
ولفت بروير إلى أن نسبة إصدار البطاقات الإلكترونية
بلغت 20 في المئة من إجمالي البطاقات، وبلغت النسبة في
شمال آسيا 5,4 في المئة، أفريقيا 33 في المئة، آسيا والباسيفيك
28 في المئة، وأوروبا 44 في المئة، والأميركيين الجنوبيين
والوسطى وكندا بنسبة 58 في المئة نظراً لعلاقتها مع خطوط
الطيران الأميركية التي تعتمد البطاقات الإلكترونية بنسبة
95 في المئة والشرق الأوسط 1,3 في المئة.

الفعالية. حيث تم إطلاق حملة "وفر دقيقة" الهادفة إلى
تخفيض مدة الطيران وكذلك التأخير في المطارات، معتبراً أن
ذلك سيؤدي إلى توفير مبالغ طائلة. ولفت إلى أن العامل
المهم الثاني في تحقيق التوفير هو تطوير البنية التحتية،
وأضاف "نحن نريد بنية تحتية وانظمة تؤمن الخدمات
الفضلى للمسافر بأقل وقت ممكن. فصناعة الطيران تشهد
نمواً سريعاً ومن الضروري للشركات أن
تستفيد من ذلك. وإشاد بالمنطقة
العربية واعتبرها مهمة جداً إذ تقدر
الاستثمارات للشراكة في البنية التحتية
فيها بنحو 30 مليار دولار وتشمل دول

3 شركات عربية فقط طبقت نظام E-ticketing

الإمارات، مصر، السعودية والأردن.
وحول سياسات التحرير والانفتاح أكد أن توقعاته
بشأن سرعة وتيرة التحرير في المنطقة بدأت تطور ليس
فقط في الإمارات ولبنان، بل في كثير من الدول، مشيراً إلى
التحالفات الثلاثية بين الشركات وتطبيق سياسة
الأجواء المفتوحة معتبراً أن للمنطقة مستقبلاً باهر الكنة
يتطلب بعض الوقت.

وختم بيبيغفاني حديثه عن دور المنظمة في مجال
السلامة بالتعاون مع الشركات المعنية وأعلن أن العام
2004 كان الأفضل بالنسبة للسلامة، فالمنظمة عندما
أنشئت قبل 60 عاماً كان عدد المسافرين لا يتجاوز 9 ملايين
مسافر، وفي العام الماضي بلغ إجمالي عدد المسافرين لدى
الشركات المنضوية تحت لواء "آياتا" 1,8 مليار مسافر.
وقال 60 عاماً أي نحو 400 ضحية. وأضاف "ليس هناك أي
قطار نقل في العالم يشهد هذا النوع من الانجاز". وتابع
بيبيغفاني، "نحن لا نعتبر ذلك كافياً، فخطينا القيام بالزبد،
ولقد أطلقنا منذ عامين برنامج "الأيوز" الذي يضع معايير
صارمة للسلامة يجب على شركات الطيران النضمة في
"آياتا" تطبيقها. وهناك العديد من شركات الطيران التي
التزمت بتلك المعايير وأولها الخطوط القطرية وطيران
الخليج والعمانية والملكية الأردنية والسعودية. في حين
تسمى الشركات الأخرى إلى تطبيق البرنامج. فالأرقام
بالنسبة للسلامة جيدة لكن هناك أجزاء من العالم كإفريقيا
تحتاج للإهتمام ونشارك بمساعدة شركات الطيران في تلك
المنطقة لسد الفجوة واستيعاء شروط "الأيوز". ■



POTENZA RE050

اختيار النخبة

متاح بالترغاب وأطبق العيان قلائد

سيتم إظهار بروديستون RE050 وطور لولاكم سيارات خاصة مركب عليها مباشرة من مصنع النخبة، والسيارات التي تستخدم إطار RE050 منذ اليوم الأول على تصنيعها في هنراي، إنزو، F430، سوبر أمبركا، مرسيدس إي، أم جي، وي بي أم دبلوم الفئة ٣، الفئة ٢٤، يتوفر هذا الإطار بمقاسات مختلفة تتلاءم مع حجم إطار سيارتكم. ويوفر إطار RE050 دوماً الأقرب إلى أداء إطارات سباقات الفورمولا واحد ونحن ولفاً كل ما تطلبناه ولتتبرنا على طيات سباق الفورمولا واحد. في إطار RE050 من دون أن ننسى الراحة والأخاطبة في الأداء. بطور هذا الإطار أداء استهارة مكسلاً في الوجدت عليه مفهوم الراحة التي تتمتع بها مراكبة فخمة كهذه.



BRIDGESTONE
PASSION for EXCELLENCE

الإمارات العربية المتحدة دبي، مؤسسة ناصر بن عبد الطوف السركال هاتف: ٢٢١٠٢٢١ ٤٧١٤ أبو ظبي، السمود
هاتف: ٢٢١٢٥١٤٨ ٧٧١ المملكة العربية السعودية، مؤسسة الطلائع للإطارات هاتف: ٢٢١-٢٢٢١ ٤٧١٤ الكويت
شركة توبع - إطارات بروديستون (ش.م.ذ) هاتف: ٤٨١٥٤٤ ٤٦٥٤٤ عمان، مركز تاور للسيارات (ش.م.ذ) هاتف: ٤٨١٤٢٦١ ٤٧١٤
قطر شركة جنكو للتجارة هاتف: ٢٢٢٧١٥١ ٤٧١٤ اليمنيين، عبد الجبار الكومجي وأولاده هاتف: ٢٢٢٧٢٢٢ ٤٧١٤ الأردن
شركة جميل بسطامي وأولاده هاتف: ٢٢٢٧١/٢ ٤٧١٤ لبنان، شركات أحمد الحساوي زنتوت هاتف: ٤٦١١ ٤٧١٤ سوريا
الشركة السورية الشانبة التابعة هاتف: ٢٢٢٧١/٢ ٤٧١٤ إيران، شركة بوسانت طهران المحدودة هاتف: ٢٢٢٧١ ٤٧١٤

أمين عام الاتحاد العربي للنقل الجوي عبد الوهاب تفاع "أرابيسك" مشروع تعاون تسويقي بين 7 شركات طيران عربية

حاوره بهيج ابو غانم

مجال التابعة مع شركة Sabre التي تقوم بإجراء الدراسة الاستشارية للمشروع. ويستمر هذا الدور إلى أن يتم استكمال المشروع وتكوين الهيئة التي تتولى إدارته.

"الاقتصاد والأعمال" أجرت حواراً مع الأمين العام للاتحاد العربي للنقل الجوي عبد الوهاب تفاع، ألقت الأضواء من خلاله على هذا المشروع وأهميته والمرحلة التي بلغها. كما ألقت الأضواء على مشاريع التعاون القائمة بين الناقلات العربية. وهنا الحوار:

استهل تفاع حديثه متسائلاً: "لماذا تحاول شركات الطيران أن تتعاون مع بعضها البعض؟" "أرابيسك" هو مشروع تعاون في الإطار التسويقي بالذات بحيث يعزز القدرة التسويقية للشركات المضممة إليه".

التي في بيروت منتصف شهر تموز/ يوليو الماضي ممثلون عن سبع شركات طيران عربية هي: طيران الشرق الأوسط، الخطوط الملكية الأردنية، الخطوط السعودية، شركة الطيران العمانية، طيران الخليج، الخطوط الجوية اليمنية، وشركة مصر للطيران.

أجرت الشركات وفي حضور الأمين العام للاتحاد العربي للنقل الجوي عبد الوهاب تفاع جولة جديدة من المشاورات والمناقشات تركزت على مشروع التعاون بين الشركات السبع المذكورة في المجال التسويقي، والمعروف باسم مشروع "أرابيسك". ويلعب الاتحاد العربي للنقل الجوي دوراً أساسياً في بلورة هذا المشروع التعاوني سواء في مجال التنسيق أو

أخرى. فعلى سبيل المثال، بين لبنان والسعودية هناك اتفاق على تبادل العريات الثالثة والرابعة والتي تتيح التشغيل بين البلدين بواسطة شركات الطيران المملوكة من لبنان والمملكة. وشمة اتفاقية مماثلة بين لبنان وفرنسا. أما الحرية السادسة فهي التي تتيح لشركة لبنانية العمل من خلال بلدانها ما بين جدة وبازيس مثلاً. ومن خلال ذلك استطاعت شركات الطيران أن تتجاوز إلى حد ما القيود المفروضة عليها من خلال الملكية الوطنية. ومن خلال الاتفاقيات الثنائية للنقل الجوي بأن تنقل من أسواق أخرى غير سوقها الوطنية. لكن هذه الوسيلة لا تتمكن من استيعاب القدرات الكاملة والممكنة التي توفرها قدرة نزع الملكية الوطنية وإمكانية التشغيل في أي سوق تراهها شركة الطيران مناسبة لها.

التحالفات

ومنذ نحو 10 سنوات أو أكثر دخلت شركات الطيران في محاولة أخرى لتجاوز موضوع الملكية الوطنية من خلال إنشاء تحالفات لجأت إليها بعدما وجدت أنه لا يمكن الوصول إلى عملية خفض التكاليف من خلال التوسع عبر الحدود الوطنية. لتأخذ مثلاً شركة أميركية وصلت إلى حجم معين وبالتالي إلى ملكية تكاليف معينة. وإذا لم تتمكن هذه الشركة ضمن سوقها الوطنية من النمو وبالتالي من خفض التكاليف فإنها لن تستطيع زيادة قدرتها التنافسية.

انطلاقاً من ذلك، توصلت شركات الطيران لاسيما في أوروبا والولايات المتحدة إلى أنه إذا كان متعزراً خفض التكاليف فلا بد من محاولة توسيع قاعدة الزبائن. وبدلاً من التنافس في كل المجالات يمكن اللجوء إلى تحقيق التكامل في شبكات الخطوط من خلال تحالفات تسويقية تبرز على وسائل الحجز وبرامج ولا

ثم تناول الخلفية التي تنطلق منها أفكار التعاون بين شركات الطيران لاسيما على المستوى القانوني فقال: "شركات الطيران في العالم تتميز عن غيرها من المؤسسات الاقتصادية، وهو تميز سلبي، بغض النظر عما إذا كانت هذه المؤسسات تابعة للقطاع الخاص أو مملوكة من الحكومات. إذ ما زالت شركات الطيران تفضل لقوانين تميزها في عملية الملكية الوطنية تجاه فتح رأس المال أمام الملكية الدولية. فهناك قوانين في معظم بلدان العالم ما زالت تنص على أن شركة الطيران يجب أن تكون مملوكة جوهرياً ومدارة فعلياً من قبل مواطني البلد المسجلة فيه. وهذا الشأن القانوني انعكس في اتفاقيات تبادل حقوق النقل الجوي بين البلدان، حيث تشترط الدول على بعضها حصر الاستفادة من حقوق النقل بالشركات المملوكة والمدارة من قبل مواطني البلد المعني. وهذا الأمر لا ينطبق مثلاً على القطاعات الأخرى من النقل كالنقل البحري. كما لا ينطبق على قطاعات اقتصادية أخرى كالصناعات وصناعات الخدمات. وبالتالي، فإن هذا الواقع أوجد حدوداً أو سقفاً لما يمكن أن تكون عليه شركات الطيران من توسع ونمو حيث يقيان ضمن حدود سوقها الوطنية. فمتعزراً عليها أن تعمل إلا على أساس سوقها الوطنية. وبالتالي لا يمكن أن تعمل على أساس التوسع الأفقي.

الحرية السادسة

■ ولكن كيف استطاعت شركات الطيران تجاوز هذا القيد الذي يكبلها؟

□ استطاعت شركات الطيران في الماضي أن تتجاوز إلى حد ما هذه المسألة من خلال التشغيل بما يُسمى بـ "الحرية السادسة"، والتي تتيح النقل من خلال السوق الوطنية لشركة ما بين أسواق



المسافرين. مثلاً، عندما يسأل المسافر عن رحلة من رولوز (جنوب فرنسا) إلى مدينة سبسيغياتي (ولاية أرهايو الأمريكية)، تبرز هذه الرحلة بأنها غير مباشرة وتتدخل فيها 3 شركات وبالتالي فإن أولوية ظهورها في نظم الحجز تكون منخفضة جداً وقدرة بيعها فيه معدومة، ولكن إذا كان هناك تحالف فتنوز كأنها رحلة مباشرة بين المدينتين وعلى متن شركة واحدة. وهذا هو غرض التحالف الاستراتيجي الذي أنشأته شركات الطيران الكبرى في العالم وهناك حالياً 3 تحالفات أساسية تسيطر على 65 في المئة من النقل الجوي العالمي وهي: "وان وورلد"، "ستار"، و"سكاي تيم".

إن حجم هذه التحالفات ناتج عن ربط الشبكات ببعضها البعض ومن قدرتها التسويقية على ربط هذه المدن برحلات هي في الواقع غير مباشرة وفيها تبديل طائرة، لكنه يمكن النظر إليها كرحلة مباشرة نتيجة تنظيم أوقات التوقف (Connecting Time) الذي يوفر أقصر طريق بين نقطتين.

العرب خارج التحالفات

■ ولكن شركات الطيران العربية ما زالت خارج هذه التحالفات؟

■ صحيح، الشركات العربية لم تنضم إلى هذه التحالفات، والواقع أن الوضع العربي لم يتطور إلى المستوى التنظيمي نفسه الذي وصل إليه في أوروبا والولايات المتحدة لإيجاد قاعدة موضوعية لبنية التحالفات. فمن حيث الملكية ثمة تحرير كامل للملكية في الولايات المتحدة حيث الحكومة لا تملك شركات طيران وحجم سوق السفر هائل، أما في أوروبا فهناك تحرير إقليمي للملكية، يعني أنه يحق لرأس المال الأوروبي أن يعمل في أي بلد أوروبي ويعتبر كأنه رأس مال وطني، يضاف إلى ذلك وجود

تحرير مطلق للعمل ضمن أوروبا على مستوى التشغيل، وأيضاً حجم سوق السفر هائل.

من هنا يمكن القول أن الظروف الاقتصادية والسياسية للوجود في الولايات المتحدة وأوروبا قد أمنت الأرضية للاستثمار لإنشاء هذه التحالفات في ظل ضخامة حجم السوق وتنوع الناقلين فيه. أما الوضع في العالم العربي فمختلف على المستويين الاقتصادي والسياسي وليس هناك أشكال وصيغ قانونية تسهل هذا النوع من التطور الاقتصادي.

إزاء ذلك، كان أمام شركات الطيران العربية خياران: إما الانضمام إلى تحالفات دولية أو البحث عن سبل أخرى، والواقع أن هذه التحالفات العالية لها متطلبات قد لا تكون أحياناً في صالح الشركات العربية، أو أن السوق الأفريقية لشركة الطيران العربية غير مغرية إلى الدرجة المطلوبة من التحالف.

ولهذه الاعتبارات كانت الشركات العربية أمام خيار التحالفات الاستراتيجية من خلال حسناتها وسيئاتها وفي ظل احتمال قبولها أو رفضها.

مشروع "أرابيسك"؟

■ إن شاء، مشروع "أرابيسك" ينطلق من فكرة إيجاد مساحة للتعاون بين الشركات العربية في ظل مواجهتها ضغوطاً تنافسية وقيداً تشريعية، وفي ظل عدم انضمامها إلى التحالفات الحالية. فما هو هذا المشروع؟

■ وبت فكرة "أرابيسك" من الاعتبارات التي وردت آنفاً، وانطلاقاً من إنجازات تحققت في الاتحاد العربي للنقل الجوي على صعيد التعاون بين الشركات لاسيما باتجاه خفض التكاليف، وقد تحقق ذلك من خلال مشاريع مشتركة في مجال شراء الورقود والخدمات الأرضية ونظم الحجز الآلي. وقد استغلنا النجاح في ذلك على صعيد خفض الأكاليف وليس على صعيد التسويق وتنمية القدرات التسويقية. ولذا رأينا أنه من الممكن السعي إلى إيجاد إطار يعزز القدرات التسويقية لشركات الطيران العربية. ويتألف مشروع "أرابيسك" من مراحل مختلفة تقوم بتوفيرها شركة سابر الاستشارية.

المرحلة الأولى: تتضمن دراسة شبكة كل شركة مشتركة على حدة وإعادة النظر فيها من حيث مواعيد الربط (Connecting times) في ضوء واقع الشبكة وحجم الأسطول والقدرة التنافسية أمام الآخرين. وتتم هذه الدراسة بهدف تعظيم الإمكانات التنافسية، وبالتالي تحديد الحد الأدنى لما يمكن أن تكون عليه إيرادات كل شركة قياساً إلى وضعها المالي، وتنتظر كل شركة في الجدول الجديد للماروج عليها.

المرحلة الثانية: تتم دراسة هذه الجداول المحسنة والتلق عليها ويحصل نقاش حولها، ومن الممكن أن يكون هناك أخذ ورد وملاحظات من هنا أو هناك، إذ ليس بالضرورة أن تتبنى الشركة الجدول كما هو، بل ربما تدخل عليها تعديلات أو إضافات في ضوء اعتبارات خاصة بها تتعلق بالسفر وراحته. وطبيعة تعاطي المسافرين مع بعض الأسواق. ويتم بالحصله وضع جدول متفق عليه وترتيبه للتنفيذ.

تتخذ هذه الجداول ويتم وضعها مع بعضها البعض فتخرج منها مجموعة من الرحلات التي ينبغي تعديل مواعيدها. في المرحلة الأولى يتم التعامل مع تعديلات الجداول البسيطة بحيث يكون التعديل بمثابة 10 أو 15 دقيقة مما يفسح ذلك في المجال أمام شركات الطيران المشتركة بالبرنامج لاتخاذ رموز مشتركة في ما بينها بحيث تستطيع تغطية أسواقها بشكل أفضل، وهذا أيضاً

نحني مثلاً عملياً على سبيل المثال:

مثالاً، رحلة مثلاً تنطلق من فرانكفورت إلى بيروت على متن خطوط طيران الشرق الأوسط. وهناك رحلة تنطلق من فرانكفورت إلى جدة في يوم آخر على متن السعودية. في اليوم الذي تنطلق فيه رحلة فرانكفورت - بيروت ليست هناك رحلة للطيران السعودي من جدة، وبالتالي فإن الطلب على ذلك اليوم سيكون خارج نطاق استفادة شركتي الطيران السعودية والبنائية. فإذا أقدمت "السعودية" أو "طيران الشرق الأوسط" مثلاً على تعديل رحلتها من جدة إلى بيروت أو من فرانكفورت إلى بيروت بشكل يسمح بالترانزيت من رحلة طيران الشرق الأوسط إلى بيروت ورحلة السعودية إلى جدة، يمكن في هذه الحال أن تقوم طيران الشرق الأوسط بنقل المسافرين من فرانكفورت إلى بيروت وينتقلوا منها إلى السعودية وعبر للشركة "السعودية" برمز مشترك إلى جدة، وبالتالي، ومن خلال تعديل جدول رحلة ما بفترة بسيطة تم وضع رحلة إضافية بين فرانكفورت وجدة لم تكن موجودة لدى "السعودية"، ومن دون ذلك، كان المسافر في ذلك اليوم من فرانكفورت إلى جدة سيستخدم شركة أخرى، وبصورة عمليه، لم تحصل أي من الشركتين كلفة إضافية، وكل ما هنالك أنها جدولت وربحت وحلتين مع بعضهما البعض واستفادت كل من الشركتين من قدرة التسويقية في سوق مهمة كان منافسهما يستعدون منها.

إنه مثال بسيط عما يمكن تحقيقه من الرحلات العاملة بالرمز المشترك بين الشركات المنضوية في التحالف ما يؤدي إلى تخفية أفضل وإلى أرباح إضافية وإلى تعاون أكبر في مراحل لاحقة وعلى مستويات أخرى. ومن ذلك التعاون في موضوع الخدمات على الطائرة لتصبح موحدة فلا يشعر للمسافر بأي فرق. هذا هو ببساطة فعوى التحالف المرتقب وهو عبارة عن تسويق للجدول يعزز القدرة التسويقية ومن دون أية زيادة في التكاليف.

■ **بيون أو "أرابيسك" العربي شبيهة بالتحالفات العالمية مثل Sky Team وسواها؟**

□ الفارق أن معظم الرابطة والتعاون في التحالفات العالمية يجري على أساس ربط الخطوط واستكمالها بين الغارات. ففي تحالف "سكاي تيم" مثلاً تعمل شركة "فلتا" على نقاط كثيرة في الولايات المتحدة، ومتكامل مع شركة "أفرانس" في غرب أوروبا مع "التشيكية" في شرق أوروبا ومع الشركة "الكورية" في الشرق الأقصى، ومع "الكنيسكية" في أميركا اللاتينية. وبهذه الشبكة أصبح هناك قدرة لربط المسافرين من أي نقطة في وسط أو غرب أوروبا إلى أي نقطة داخل الولايات المتحدة أو للكنيسك بطريقة الرمز المشترك. ويمكن أن ينتقل المسافر من ستراسبورج إلى سانتياغو في تشيلي برمز رحلة واحد ثم توقفها في باريس وأتلانتا. في "أرابيسك" تحاول تغطية العالم العربي كمنطلق أساسي يمكن أن يتطور لاحقاً إما من خلال تعزيز التحالف بين الشركات العربية أو من خلال التعاون مع التحالفات العالمية.

في المرحلة الثانية

□ **أي أين وصلت في مشروع "أرابيسك" ومتى سيبدأ تطبيقه؟**
□ نحن في المرحلة الثانية، وهي وضع دراسة شركات الطيران من بعضها البعض، وبالطبع أن تدخل الرحلات الجديدة حيز التنفيذ قبل موسم ربيع العام 2006 لأن الرحلات تخطط عادة قبل ستة أشهر، طبعاً إذا قرر المؤسسون إطلاق المشروع. في هذا الوقت سيتم إدخال بعض التعديلات على جداول رحلات محددة. ومن الممكن أن تبدأ في تشرين الأول/ أكتوبر للفيل بالرحلات التي لا

تحتاج إلى الكثير من التعديلات، لكن أول التعديلات الأساسية لن تحصل قبل نيسان/ أبريل 2006.

■ **من هم المشاركون في المشروع؟**

□ المنضمون إلى "أرابيسك" حالياً 7 شركات هي: طيران الشرق الأوسط، الخطوط الملكية الأردنية، الخطوط الجوية السعودية، الطيران العماني، طيران الخليج، مصر للطيران. وهذا لا يمنع في المستقبل انضمام شركات عربية أخرى، لكن هذا الأمر يتوقف على قرار المؤسسين. فالمشروع سينطلق تحت مظلة الاتحاد ولكن في نهاية المطاف ستكون له شخصيته المستقلة.

■ **سمعنا أن "التونسية" مشاركة في المشروع؟**

□ "التونسية" مهتمة لكنها طلبت مهلة لبعض الوقت لإجراء بعض الدراسات الداخلية لاتخاذ القرار النهائي في ضوءها سلباً أم إيجاباً. وعلى أي حال، لم يصلنا قرارهم، علماً أن المهلة المحددة للانضمام لم تنتو بعد (حتى كتابة هذه السطور).

■ **لكن وجود "التونسية" أمر مهم بالنسبة إلى منطقة المغرب العربي (شمال أفريقي)؟**

□ لا شك بذلك، انضمام "التونسية" أمر مطلوب ولكن ما كنا في حاجة إليه هو "تمويل اختباري" (Proof of Concept)، وكما في الأساس نفكر أن ننطلق بثلاث شركات فقط، إلا أن الاهتمام الذي بزز كان أكبر ما كنا نتوقع، كما أن النتائج الأولية جاءت أفضل مما كنا نتوقع. إنها مسألة ديناميكية ومتطورة، ولا أعلن أن الشكل النهائي للمشروع سيكون كما هو حالياً، الباب مفتوح أمام الشركات العربية الأخرى، وضمن الهيكلية التي يجري التداول بها من الممكن السماح بدخول شركات التي يخطارها المؤسسون، إذا، إلى الوضع النهائي الذي سيحدده المؤسسون ربما يكون له شكل آخر وعدد شركات معين، حتى أن إسم المشروع غير نهائي وقد يغير المؤسسون الإسم.

■ **طبعاً في الوضع النهائي لن يكون للاتحاد أي دور عملي في المشروع؟**

□ نحن نسمى إلى إقامة تعاون بين الشركات وهذا أمر من صلب مهام الاتحاد، وعندما يصل شكل التعاون إلى كيانه التجاري لا يعود للاتحاد أي دور. فكل عمل تجاري يجب أن يكون له كيان مستقل.

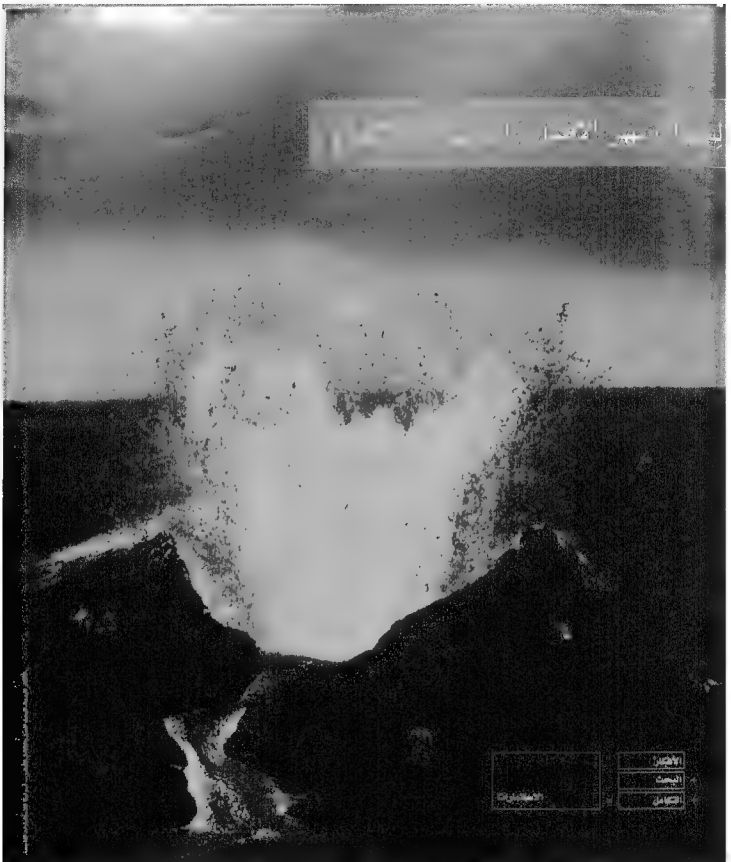
موافقة الأطراف الأخرى

■ **ماذا عن علاقة "أرابيسك" بأطراف خارجية؟ ألا يحتاج تطبيقه في بعض الحالات إلى موافقة سلطات الطيران المدني في بلدان غير عربية؟**

□ لا شك بأن أي تعديل في طبيعة التشغيل عبر الدول المشتركة يتطلب موافقة الأطراف المعنية. لنفترض مثلاً أنه سيتم وضع رحلة برمز مشترك تعمل من فرانكفورت إلى جدة عن طريق بيروت، هذه الرحلة ينبغي أن توافق عليها السلطات السعودية والسلطات الألمانية. وفي الواقع هذه ليست ضمن الأولوية في التطبيق ولا أريد أن أفترض أمراً لا زالت في طور الدراسة.

ولكن هناك أراء مطروحة مقابها أن نبدأ ببعض الرحلات في ما بيننا التي تعطي قيمة مضافة للمسافر وضمن إطار الاتفاقيات الثنائية القائمة. هي سبيل المثال، رحلتان لشركتين عربيتين تنطلقان في الوقت نفسه من بلد معين إلى آخر. فصل هاتين الرحلتين لجعلهما غير متنافسين غير متنافسين. ومن دون أي تأثير على السعر أو الخدمة يعطي قيمة مضافة، وبالتالي يمكن التعاطي في هذا الإطار ضمن مسألة الاتفاقيات الثنائية.

□ إلا أن المرحلة الثانية في التطبيق يجب أن تتضمن نوعاً من



لا جديد تحت الشمس. لكل فكرة عظيمة، مثلات من الأفكار المشابهة التي لم تر النور. ونفضل «هشة الاستثمار» التي تتميز بها، تشجيع الصوف إلى الأفكار الجديدة. ولكن لا كثير من الأحيان الفكرة وحدها لا تكفي. فنقدم إلى البحث العميق وغالباً ما يربط الخبراء التعامل لدينا على أفكار أفكار رائدة. بنمنا نحرص على رصد الاستثمارات الرائجة ونختار أفضل الممراء ونرسم استراتيجيات جديدة وأفكاراً سيلافة نكرس مكافأة الرائدة في عالم الاستثمار.

إستثمار
ISTITHMAR
Istithmar means Investment.

التحدي حافزنا و التكامل قوتنا والتعاون طاقتنا فنجسد أفكارنا وسبق الانجازات.



المفاوضات مع بلدان أخرى، وهذا الأمر يعود إلى شركات الطيران المعنية ومديريات الطيران المدني.

الاتفاق مع الأوروبيين

■ وهل من إشكالات مع الاتحاد الأوروبي وهو الطرف الأول الذي قد يحتاج مشروع "أرابيسك" إلى موافقات من سلطاته المعنية؟

□ طالب الاتحاد الأوروبي سابقاً بإزالة صفة الناقل الوطني من الاتفاقيات الثنائية، بمعنى أن أي شركة أوروبية تستطيع الاستفادة من حقوق النقل الواقعة بموجب اتفاق ثنائي بين بلد عربي وأوروبي، وهذا مطلب أوروبي استند إلى قرار صادر عن محكمة العدل الأوروبية في العام 2002. ويعد اجتماعات مهمة انعقدت في القاهرة وبمشرق وبيروت، تم الاتفاق على أن تتعاون الدول العربية مع الطلب الأوروبي شرط موافقة الجانب الأوروبي على الآتي:

- 1- اعتبار هذه المسألة خطوة على طريق وضع اتفاقية عربية أوروبية لشؤون النقل الجوي.
- 2- أن لا يؤدي ذلك إلى تعطيل هيكل النقل أو الرحلات المعروضة، فإذا كان هناك اتفاق على 14 رحلة ما بين مصر ولبنانيا وزغرب بريطانيا الإفادة من هذه السوق فيتم على حساب رحلات لوفتهانزا الألمانية ومن دون أن يؤدي إلى زيادة عدد الرحلات.
- 3- لا يحق لميلد الأوروبي الإفادة من هذا الاتفاق إذا لم يكن لديه اتفاق ثنائي مع بلد عربي. فعلاً، إذا كان ليس هناك اتفاق ثنائي بين لبنان وفنلندا، فإنه لا يحق لهذه الأخيرة الاستفادة من حقوق النقل بين قبرص ولبنان.
- 4- موافقة الاتحاد الأوروبي على المعاملة بالمثل بالنسبة إلى الرمز المشترك لشركات الطيران العربية. وهذا الرمز المتفق عليه سيسهل عملية موافقات البلدان العربية على لرحلات ذات الرمز

المشترك التي ستتشأ عن مشروع "أرابيسك".

□ وجود توازن في قدرة الوصول إلى الأسواق. أما مع الولايات المتحدة فلا إذن أن هناك إشكالات كبيرة في هذا المجال، إذ أن لعدد من البلدان العربية أجواء مفتوحة مع الولايات المتحدة. أما بالنسبة إلى الصين وباكستان والهند وأستراليا فالأمر يحتاج إلى مفاوضات.

رحلات الرموز المشتركة

■ والمسؤال هو: قبل "أرابيسك"، هل هناك رحلات ذات رمز مشترك بين الشركات العربية؟

□ طبعاً هناك مجموعة كبيرة من عمليات التشغيل بالرمز المشترك ما بين العديد من شركات الطيران العربية. هناك رحلات من هذا النوع على سبيل المثال بين "مصر للطيران" وكل من "طيران الخليج" ومع "السعودية" وبين "طيران الخليج" و"السعودية" ومع "العمانية". وهناك رمز مشترك بين "طيران الشرق الأوسط" وكل من "القطرية" و"طيران الخليج". وكذلك الأمر بين "اليمنية" و"القطرية" وبين "التونسية" و"المغربية".

مشاريع تعاون مجدية

■ سبق للاتحاد العربي للنقل الجوي أن حقق عدداً من مشاريع التعاون بين شركات الطيران، ما أبرز هذه المشاريع وماذا كانت الجدوى منها؟

□ بالفعل تحققت مشاريع عدة كان من شأنها خفض الأكالن على شركات الطيران العربية.

□ وأول مشروع مشترك كان في العام 1991، وكان فريداً من نوعه، بدأنه يخدم مشروع مشترك مع نظام غاليليو المتعلق بالبحر الآلي وجددنا العقد في العام 2000.

□ وفي العام 2000 دخلنا في اتفاقية أخرى مع نظام "أمايوس" لتغطية منطقة شمال أفريقيا ويعض مناطق الخليج والسودان. وهاتان الاتفاقيتان ساهمتا بخفض تكاليف رسوم الحجز بنحو 100 مليون دولار سنوياً.

□ وفي العام 1998 انطلقنا بالشراء المشترك للوقود بـ 3 شركات في محطة واحدة، واليوم يضم المشروع 14 شركة في 201 محطة مشتركة بشراء الوقود. ويصل الوفراً حالياً إلى نحو 45 مليون دولار في العام. وهناك أيضاً عقود لخدمات أرضية في محطات خارجية وهي توفر بين 10 و 12 مليون دولار سنوياً.

□ إلى ذلك أنشأنا مركز تدريب إقليمي في عمان العام 1996 من دون أي تكاليف على شركات الطيران وقد تم حتى الآن تخريج 6500 متدرب، وتحقق الشركات وفراً من خلال هذا المركز يصل إلى نحو مليوني دولار سنوياً.

□ كما بدأنا في العام 2002 بالإطار التسويقي غير المباشر بإداة اسمها MIDT وهي أداة مكلفة جداً وتساعد شركات الطيران على معرفة كل التفاصيل المتعلقة بالبحر (متى وأين، وبأي سعر ورسم الوكيل....). سبيع شركات عربية دخلت في هذا النظام وفنا وحسنا عليه وحققنا خفضاً في تكاليفه بما بين 30 و 40 في المئة. وهناك أيضاً مشروع تعرفه المسافر العربي الذي يوفر جسماً للمسافر بين نقاط عربية وعلى متن طائرات 6 شركات عربية.

□ إلى ذلك أيضاً، أنجزنا مؤخراً اتفاقيات تنفيذ التذكرة الإلكترونية في العالم العربي مع شركات الطيران العربية التي يفترض أن تكون منجزة منتصف العام 2007 وذلك في إطار المبادرة التي أطلقتها منظمة "الإيريا" والرامية إلى إلغاء التذاكر الورقية اعتباراً من نهاية العام 2007. ■

The Power Of Oracle For Your Business

Oracle E-Business Suite Special Edition for the Mid-size Enterprise	Includes
Financials	✓
Sales Order Management	✓
Inventory	✓
Purchasing	✓
CRM, Sales and Service	✓
Discrete and Process Manufacturing	✓
Business Intelligence	✓

**Oracle E-Business Special Edition gives you
big business software at a small business price.
Get the power of Oracle.**

ORACLE®

ORACLE®
E-BUSINESS SUITE
SPECIAL EDITION

Oracle.com/start
Keyword: sliktisad
or call +971 4 3909390

ارتفاع حركة المسافرين بنسبة 50 في المئة خلال خمس سنوات

فورة مطارات في المنطقة

بيروت - رنا نمور

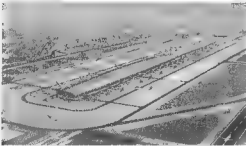
تحديات لاستيعاب النمو

النمو المطرد في حركة النقل الجوي يخلق تحديات عديدة أمام دول المنطقة أهمها استيعاب هذا النمو من خلال إنشاء مطارات جديدة وتطوير وتوسعة القائم منها. وتشير تقديرات متطابقة إلى أن حجم هذه المشاريع يراوح بين 12 و15 مليار دولار.

وتشهد مختلف الدول العربية حركة نشطة لتطوير مطاراتها، إلا أن دول الخليج تتميز بطرح مشروعات ضخمة لا سيما قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة والسعودية. ومع أن هذه الحركة تخلق مجالات عمل واسعة للشركات العربية في مجالات الإنشاء والتوريد، إلا أن تجربة القطاع الخاص العربي في إنشاء وإدارة المطارات لا تزال خجولة، وتقتصر عملياً على مطار مرسى علم في مصر الذي تولت إنشاؤه وإدارته وتطوير المنطقة المحيطة به مجموعة الخرافي الكويتية. أما في الأردن فتدرس الحكومة إنشاء مبنى جديد محاذ لمطار الملكة علياء بطريقة الـ B.O.T.

الإمارات العربية المتحدة

190 مليون مسافر العام 2009



صنّفت الإمارات العربية المتحدة من قبل المنظمة العالمية للنقل الجوي "إياتا" كواحدة من بين أكثر خمس أسواق طيران سرعة في النمو في العالم (الجدول رقم 2). من المتوقع أن تستقبل دبي مع حلول العام 2010 نحو 190 مليون مسافر عبر النقل الجوي فقط، 70 مليوناً منهم عبر مطار دبي الدولي و120 عبر مطار جبل علي (قيد الإنشاء). يذكر أن مطار دبي استقبل السنة الماضية 21,7 مليون مسافر أي بزيادة نسبتها نحو 20,2 في المئة عن العام 2003. ومن المتوقع أن يستقبل مع نهاية هذا العام 25 مليون مسافر بالإضافة إلى نحو مليون طن من البضائع والسلع.

ويقدر حجم الاستثمارات في قطاع الطيران والمطارات في الإمارات العربية المتحدة 38,1 مليار دولار

يعتبر قطاع الطيران عموماً والمطارات تحديداً، في طليعة القطاعات التي تأثرت إيجاباً بالهجرة الاقتصادية التي تشهدها دول المنطقة. وجاء النجاح الذي حققته هذه الدول على صعيد تنمية القطاعات غير النفطية وفي طليعتها القطاع السياحي والعقاري، ليزيد الحاجة إلى إنشاء مطارات جديدة وتوسعة القائم منها، حيث يقدر حجم المشاريع قيد التنفيذ بنحو 15 مليار دولار.

استناداً إلى بيانات المنظمة العالمية للنقل الجوي "إياتا"، فإن منطقة الشرق الأوسط حققت أعلى معدلات النمو العام الماضي، سواء على صعيد حركة المسافرين التي ارتفعت بنسبة 15 في المئة مقارنة بالعام 2003، أو على صعيد حركة الشحن التي ارتفعت بنسبة 12,9 في المئة. في حين بلغ معدل النمو العالي للمسافرين نحو 8,8 في المئة ونحو 3,4 في المئة للشحن (الجدول رقم 1). وتشير البيانات المتعلقة بالنصف الأول من العام الحالي إلى أن معدل النمو يعبر نحو الانخفاض، إذ تتوقع "إياتا" أن تبلغ نسبة النمو خلال العام الحالي نحو 14 في المئة مقارنة بالعام الماضي.

وتظهر حركة النقل الجوي خلال السنوات الخمس الماضية معدلات نمو الضخمة المحققة في منطقة الشرق الأوسط، مقارنة ببقية مناطق العالم. إذ تشير إحصائيات "إياتا" إلى أن حركة المسافرين قفزت بنسبة 50,7 في المئة العام 2004 مقارنة بالعام 2000، في حين ارتفعت حركة الشحن الجوي بنسبة 56 في المئة، وذلك مقارنة بنسبة نمو على المستوى العالمي تبلغ 8,8 في المئة للمسافرين و16,7 في المئة للشحن (الرسم البياني). واستناداً إلى النمو المحقق والمتوقع، فإن شركة "بوينغ" تتوقع أن يبلغ الطلب العالمي على الطائرات نحو 790 طائرة جديدة خلال العامين المقبلين.

الجدول الرقم (1)

تطور حركة النقل الجوي في العالم

2003 - 2004

المنطقة	للمسافرين (%)	لشحن الجوي (%)
أفريقيا	11.6	10.9
منطقة آسيا المطلة على المحيط الهادئ	8.1	4.4
أوروبا	6.3	2.2
أميركا اللاتينية	13.1	-2.9
منطقة الشرق الأوسط	15.0	12.9
أميركا الجنوبية	11.1	0.1
معدل نمو الصناعة	8.8	3.4

مركز لصيانة الطائرات الروسية في العقبة

وقعت شركة تطوير العقبة مع شركة البداد للطيران التابعة لمجموعة البداد العالمية في 22 آب/أغسطس في العقبة، اتفاقية استثمار واستثمار مساحة 30 دونماً من أراضي مطار الملك الحسين الدولي بهدف إنشاء مبان ومستودعات لصيانة الطائرات بكلفة إجمالية تقدر بنحو 15 مليون دولار للمرحلة الأولى من المشروع. على أن يبدأ التنفيذ الفعلي خلال شهرين وينتهي مع مطلع العام 2007 بحيث تبدأ المرحلة الثانية بعد ثلاث سنوات من انتهاء المرحلة الأولى.

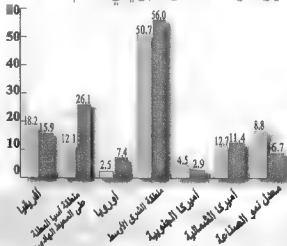
وكانت شركة البداد وقعت عقداً مع مطار Domodovo بإدارة شركة Line East في موسكو لصيانة الطائرات الروسية من نوع IL 76 و IL 62. بحيث تتولى شركة البداد تمويل المشروع على أن تهتم الشركة الروسية بالأمور الفنية والأدائية.

ووقع الاتفاقية مع شركة تطوير العقبة رئيس مجلس إدارتها عماد فاخوري ومن شركة البداد المدير التنفيذي طيئ البداد بحضور رئيس مجلس مفوضي اللجنة الاقتصادية نادر الذهبي.

(140 مليار درهم). ومن أبرز المشاريع في مجال إنشاء وتوسعة المطارات، مشروع توسعة مطار دبي الدولي بتكلفة تتجاوز 4 مليارات دولار، ويتضمن إنشاء عدد من المباني التابعة للمطار ومبنى للشحن الجوي ومنجز مخصص لاستقبال طائرات إيرباص العملاقة من طراز A380 وغيرها من تسهيلات البنية التحتية والمرافق الخاصة بالمطار.

وفي محاولة للاستفادة من السيولة المحلية واستقطاب استثمارات عالية تسهم في تطوير أسواق رأس المال الإسلامية، قامت دائرة الطيران المدني في دبي بتفويض بنك دبي الإسلامي لإصدار صكوك إجارة إسلامية عالية بقيمة 750 مليون دولار (2,8 مليار درهم). وذلك لتمويل المرحلة الثانية من مشروع مطار دبي الدولي والتي من المقرر إنجازها بحلول العام 2008. أما مطار جبل علي الذي يعد أحد أضخم المشاريع في الإمارات، فهو يشكل نواة لمدينة متكاملة في صناعة

تطور حركة النقل الجوي في العالم 2000 - 2004



الطيران والشحن الجوي. ويتكون المطار الجديد من مداخلين أساسيين وسعة مدرجات، وتراوح القيمة الأولية للمشروع بين 25 و30 مليار درهم. ويتنقسم تنفيذه إلى مراحل عدة على مدى 20 عاماً على أن يتم الانتهاء من المرحلة الأولى مع حلول العام 2010. ويستهدف المطار من 250 إلى 300 ألف طن من البضائع سنوياً وترتفع عند انتهاء المشروع إلى نحو 120 مليون مسافر سنوياً ونحو 12 مليون طن من البضائع.

كما تم الإعلان خلال شهر نيسان/أبريل الماضي عن مشروع لتوسعة مطار أبو ظبي الدولي بتكلفة 600 مليون دولار (21 مليار درهم). وتتضمن المرحلة الأولى من المشروع إنشاء مبنى جديد للمسافرين ومنجز إصاعي مخصص لاستقبال طائرات إيرباص من طراز A380. ومن المتوقع الانتهاء من هذه المرحلة العام 2010 لتصل الطاقة الاستيعابية للمطار إلى نحو 20 مليون مسافر سنوياً، على أن يرتفع هذا المعدل فور انتهاء المشروع إلى 50 مليون مسافر و 2 طن من البضائع.

كما توجد مخططات أخرى لتطوير وإعادة تأهيل مطار الشارقة بقيمة 61 مليون دولار (25 مليار درهم) بتمويل من قبل بنك أبو ظبي التجاري، لاستيعاب 8 ملايين مسافر سنوياً على أن يتم الانتهاء منه من نهاية 2006. إضافة إلى مشاريع أخرى كمشروع تطوير مطار عجمان بقيمة 800 مليون دولار ومشروع توسيع مطار العين بقيمة 200 مليون دولار.

دولة قطر

مطار بـ 5 مليارات دولار

في خطوة ملغطة تستهدف تثبيت موقع قطر كمركز إقليمي للاعمال، تم الإعلان عن مشروع إنشاء مطار قطر الدولي بتكلفة تقدر بـ 5 مليارات دولار. وينقسم هذا المشروع إلى مراحل عدة، أولها بدء العمل بها منتصف العام الماضي. وستبلغ الطاقة الاستيعابية للمطار بعد انجاز المرحلة الأولى منه العام 2009 وكلفتها 2,5 مليار دولار، نحو 12 مليون مسافر و750 ألف طن من البضائع سنوياً. وترتفع الطاقة بعد اكتمال المشروع العام 2015، إلى 50 مليون مسافر ومليونين طن من البضائع. ويتضمن المشروع الذي تبلغ مساحته نحو 2,2 مليون هكتار، نحو 50 في المئة منها مساحة مدموعة في البحر، إنشاء فندقين بسعة 100 غرفة لكل منهما مع تخصيص مساحة قدرها 25 ألف متر مربع للسوق الحرة. وستتولى شركة الخطوط الجوية القطرية 1994 إدارة المطار الجديد.

دولة الكويت

مطار جديد أو توسعة الحالي

كلفت الحكومة الكويتية شركة استثمار عالمية بإعداد دراسة شاملة حول إنشاء مطار جديد أو التكتفاء بمشروع توسعة المطار الحالي، علماً أن خطة توسعة

الجدول رقم (2)

الأسواق الاسرع نمواً في العالم

الدولة	عدد المسافرين العام 2003 (مليون)	معدل النمو السنوي للتوقع 2004 - 2006 (%)	الصين
	21.9	12.5	بولنده
	4.4	11	متناخريا
	4.4	9.6	الإمارات العربية للتحدة
	17.7	9.3	جمهورية تشيكيا
	5.9	9.1	

المطار الذي يتم دروسها تتضمن إنشاء مبني خازن الركاب يتم تنفيذه من قبل القطاع الخاص وفقاً لنظام B.O.T على أن يدار بأسلوب تجاري تحت إشراف الطيران المدني، ويؤمن مشروع التوسعة رفع الطاقة الاستيعابية من 5,5 ملايين مسافر إلى 15,5 مليوناً.

الأردن:

مبنى جديد للمطار واتجاه نحو التخصصية

في إطار سياسة الإصلاح الاقتصادي والتخصصية أعلنت الحكومة الأردنية عن مشروع لتطوير مطار الملكة علياء الدولي الذي أنشئ العام 1983 والذي لم يعد يلبي متطلبات حركة المسافرين المتوقعة. وتم تشكيل لجنة لوضع الشروط اللازمة لإنشاء مبني جنود مماثل لمطار الملكة علياء على مساحة تتراوح بين 60 و90 ألف متر مربع وذلك وفق نظام B.O.T.

وفي الإطار نفسه، قرر مجلس التنمية الاقتصادية الوزاري إعادة ميكلية قطاع الطيران المدني والنقل الجوي. وتم الإعلان أواخر شهر تموز/يوليو الماضي عن مشروع يتضمن تأسيس هيئة لتنظيم قطاع الطيران المدني، تمهيداً لفحص المطارات الأردنية وفتح المجال أمام القطاع الخاص لاستثمار مرافقها المختلفة تحت إشراف الهيئة. وركزت الدراسات الأولية على ضرورة إنشاء شركة للمطارات الأردنية تكون منوكة للحكومة تعمل في المرحلة الأولى على أسس تجارية على أن يتم في

وقت لاحق خصصتها.

وقد تم بدء الاستعدادات لذلك بغسل أنشطة الملاحة الجوية عن الأنشطة الرقابية وذلك تمهيداً لتأسيس شركة الملاحة الجوية التي ستقدم بتقديم الخدمات اللازمة للآجواء الأردنية والمطارات.

السعودية:

تطوير المطارات القائمة

تعتبر مطارات المملكة العربية السعودية الأحدث والاكثر تطوراً في المنطقة، ومع ذلك فإن التطور السريع في حركة المسافرين والشحن دفع السلطات المعنية إلى وضع خطة لتطوير وتوسعة المطارات القائمة، حيث تم الاعلان خلال شهر نيسان/ أبريل الماضي عن مشروع لتطوير مطار الملك عبد العزيز الدولي في جدة على أسس علمية واقتصادية بما يتوافق مع متطلبات نمو حركة السفر والشحن محلياً وإقليمياً.

وتزامن ذلك مع اتجاه المملكة إلى فتح قطاع الطيران امام القطاع الخاص، حيث تم الإعلان عن إنشاء أول شركة سعودية خاصة للطيران التجاري خلال شهر تموز/ يوليو الماضي وهي شركة "الخيالة للطيران الفاخر" برأس مال يبلغ نحو 100 مليون دولار.

العراق

تطوير وتوسعة مطار النجف

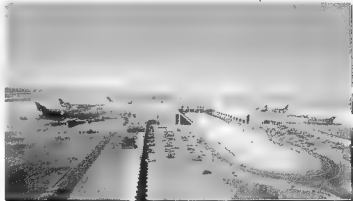
أعلنت الحكومة العراقية عن مشروع لتطوير مطار النجف الذي يستخدم حالياً كقاعدة عسكرية، وتحويله إلى مطار دولي. وسيتم تحويل الجزء الأكبر من المشروع (بقيمة 25 مليون دولار) من المبلغ الذي منحتة إيران لإعادة اعمار العراق (مليار دولار)، على أن يتم إشراك القطاع الخاص في تمويل الجزء المتبقي من المشروع. وهناك مباحثات بين إيران والعراق تتعلق بتولي الجانب الإيراني إنشاء مبني جديد للمطار.

السودان:

مطار جديد في أم درمان

كشفت وزارة الطيران عن مشروع لإنشاء مطار دولي جديد يستوعب 8 ملايين مسافر سنوياً، بتكلفة 530 مليون دولار. وسيتم بناؤه على مساحة تزيد على 58 كلم2 جنوب غرب مدينة أم درمان. وينقسم المشروع إلى ثلاث مراحل على أن تبدأ المرحلة الأولى مطلع العام المقبل وتنتهي بعد 3 سنوات، ليبدأ بعدها العمل بالمطار الجديد ويتوقف العمل بالمطار الحالي في العاصمة نهائياً.

وتدرس الحكومة عروضاً عربية ودولية للتمويل. كما سيتم إنشاء مركز لصيانة الطائرات في المطار الحالي في الخرطوم بقيمة 8,8 ملايين دولار. ■





عالم العراق والمستقبل المشرق. وسيحقق

جديدة للاتصالات
ولتقديم الخدمات
للمستخدمين في العراق
والعراقين في الخارج

أن الأجيال الكبيرة تحتاج للتأهيل
والتدريب في مجال الاتصالات
والتقنية الحديثة

في لقاءات لـ "الاقتصاد والاعمال" مع كبار مسؤولي "سيتا" : حزمة أنظمة لجعل السفر أسهل وأرخص وأكثر أمناً

جنيف- الاقتصاد والاعمال

شركات الطيران من هذه العاشدات تبلغ نحو 68,6 في المئة، والتسبة الباقية تأتي من الأنشطة المتعلقة بالطارات، وتتوزع نشاطات "سيتا إنك" بنسبة 38 في المئة لخدمات الطارات، 22 في المئة لواجهات الاستخدام، 22 في المئة للمسافرين و 18 في المئة لخطوط الطيران في حين تتوزع هذه الأنشطة جغرافياً على الشكل التالي: 19 في المئة للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، 42 في المئة لأوروبا، 18 في المئة لآسيا و 15 في المئة لأميركا الشمالية.

وتتمثل فيولانتي من تغيرات عدة تتطلب توفير الطول لها وهي التعقيدات، ضغط الكلفة، الخدمة الشخصية، الأمن، نمو حجم المسافرين وتزايد عمليات التأجيل في الطارات، كما أن هناك أيضاً متطلبات شركات الطيران كتحفيض رسوم وكلاء السفر، البطاقات الذكية، توفير الخدمات السهلة للمسافر، التعاون مع الحكومات وتقليص مدة توقف الطائرات على البوابات الخاصة في الطارات، أما بالنسبة للمسافر فهو يريد أفضل الأسعار، عدم التأخير، رحلة ميسرة، خدمات انترنت، الأمن من دون تعقيدات، ويتابع فيولانتي "نحن نسعى لتسهيل السفر وجعله أكثر يسراً وأماناً وأقل تكلفة في الوقت نفسه"

شركة المليار دولار

ويضيف "ستستثمر في منطقة الشرق الأوسط، حيث نستطيع قيادة السوق، فنحن الشركة الوحيدة التي تستطيع تأمين كل هذه المنتجات، كما سنركز على الطارات والاتصالات في الطاشرة وإيجاد حلول للمسافرين، للشحن، للأمن وغيرها، وتسعى الشركة حسب فيولانتي الى التركيز على الشركات لتحقيق هذه التسهيلات في السفر والتنقل. يؤكد: "معدنا أن نصبح شركة المليار دولار خلال 3 سنوات من الآن. في حين تنتشر الشركة في 235 مطارا وتوفر خدماتها لأكثر من 374 شركة طيران و 55 شركة شحن حول العالم.

وشرح نائب رئيس دائرة المبيعات والتوزيع في "سيتا إنك" برونو فرينيتزل عن تغيير تركيبة الشركة منذ 18 شهراً حيث تم تأسيس SITA INC وهي شركة حوسبة شبكات المعلومات تقوم بتوفير التطبيقات وأنظمة الاتصالات والبنى التحتية التي تركز على خدمة قطاع النقل الجوي بالإضافة إلى الشركة الأولى SITA SC، وهي هيئة تعاوينة غير ربحية تعد لزود الأول على مستوى العالم لأنظمة الشبكات والإصالات لقطاع

تسعى شركات الطيران لإيجاد حلول لتخفيف وطأة الأزمات التي يشهدها قطاعا الطيران والسباحة وتساعد في الوقت نفسه على المنافسة. ونشأت الشركات المزودة للحلول وخصوصاً الالكترونية منها لتسهيل عمل شركات الطيران من جهة وتخفيض كلفة الخدمة من جهة أخرى. وتأتي في طليعة هذه الشركات شركة SITA INC "سيتا إنك" التي يصفها مديرها الإداري فرانشييسكو فيولانتي بشركة خدمات تقدم حلولاً في إطار تكنولوجيا المعلومات لصناعة الطيران. وخصت سيتا إنك "الاقتصاد والأعمال" بقاء مع عدد من المدراء فيها للاطلاع على سياساتها وخدماتها.

يؤكد المدير الإداري في "سيتا" فرانشييسكو فيولانتي أن عمل الشركة محصور بشركات الطيران والطارات والشحن وأمن النقل الجوي والتحكم به. وهي متخصصة بحلول السفر والمسافرين وعمليات شركات الطيران وخدمات الاتصالات المتعلقة بالطيران، إدارة الرحلات والطاقتم والاتصالات الأرضية عبر الأقمار الاصطناعية وخدمات Desktop في الطارات.

كامل الخدمات

ويضيف فيولانتي أن مجموعة "سيتا" تضم شركات عدة مثل On air وهي الشركة التي تقدم خدمات الاتصالات الشفصية على متن الطائرة وهي شركة بين "سيتا" بنسبة 60 في المئة وإيرباص وتانزينغ. وكذلك شركة Cargolux التي توفر حلول الشحن وتلك "سيتا" 51 في المئة منها. Info sky التي تؤمن حلولاً لوجيستية في الصين وتلك سيتا 49 في المئة منها و 51 في المئة لتلكها Travel sky وشركة Airport corporation solution ومركزها في جنوب أفريقيا وتلك سيتا نصفها.

ويشير فيولانتي إلى أن مجمل العائدات بلغ العام 2004 نحو 642 مليون دولار. موضحاً أن حصة



فرانشييسكو فيولانتي:
أنظمة الشركة معتمدة
في 235 مطاراً في العالم



برونو فرينيتزل:
التركيز على ثلاثة محاور
المطارات والاتصالات والشحن

الطائر. ويضيف بيترز: "بعد ذلك تظهر لوحة على هاتفك بالرحلات فتختار الرحلة المطلوبة فيسجل لك انه تم قبول خيارك، وتظهر لك خارطة لتختار مقعدك. قبعد الضغط على OK يظهر على شاشةك Bar Code حيث يمكنك في للطائر ان تتقدم من أي طابعة وتسلم بطاقة دخول الطائرة Boarding Pass."

الأمن...

وعن إيجاد حلول للأمن وكيفية إدارة الحدود بلغت نائب رئيس قسم الحكومات والأمن في "سيتا إنك" توماس مارتن ان الطلب على هذا النوع من الحلول ارتفع بشكل ملحوظ إزداد منذ أحداث 11 أيلول/سبتمبر، حيث أصبح لها جسطاً للحكومات، المطارات وشركات الطيران التي بات عليها استيفاء شروط مشددة. وأعلن مارتن ان مفاوضات تجري مع بعض الدول العربية بهذا الشأن توجت بتطبيق للتأشيرة الإلكترونية للمسحوبة بالتفتيش الأمني في البحرين. كما ان هناك إمكانية تزويد الحكومات بنظام للمراقبة والتدقيق في المسافرين عبر الشاشة قبل دخول الطائرة. ويحدث مارتن عن برامج إدارة الحدود وتحليل المخاطر التي تمكن شركات الطيران القيام بالسحب للرحلة. ويستغرق الأمر اقل من دقيقة للتدقيق في كل مسافر، وترسل المعلومات إلى الحكومة لتتلقى للوافقة على سفر المسافر. ويتم استخدام هذا البرنامج من قبل نيوزيلندا، أوستراليا والبحرين. ومن المتوقع ان ينتشر في دول أخرى حتى أواخر العام. وبلغت مارتن ان هذا البرنامج يلقي اهتمام العديد من الدول خوفاً من التعرض للإرهاب وغيرها كالهند وماليزيا.

الاتصالات على متن الطائرات

ومن الخدمات الجديدة التي يستعد قطاع الطيران تطبيقها هي استخدام وسائل الاتصال الشخصية على الطائرة. ويشرح الرئيس التنفيذي لشركة On Air المختصة بهذه الخدمة جورج كوبر عن الشركة بالقول انها تهدف إلى تحقيق إمكانية التواصل والاتصال حتى على متن الطائرة من خلال الهاتف النقال وغيره من وسائل الاتصال كالبريد الإلكتروني والانترنت. ويتوقع كوبر ان ينفق على المنتج الصوتي GSM (1,6 مليار دولار) و400 مليون دولار لتبادل المعلومات. كما من المتوقع ان تصل العوائد إلى ملياري دولار سنوياً بالنسبة لهذه الخدمات، وسيخصص مبلغ 36 مليون دولار من أصل 700 مليون لاستخدام GSM على متن الطائرات في منطقة الشرق الأوسط.

ويقول كوبر ان هذه الخدمة ستمكن المسافرين من استخدام الأجهزة الإلكترونية المحمولة على متن الطائرة وبكلفة معقولة قريبة نوعاً ما إلى الخدمات الأرضية كالRoaming. أما بالنسبة لطريقة الدفع فسيقدم المسافر كافة للثلاثة من فاتورة هاتفه المحمول الشهرية ويدفع لكافة الانترنت من خلال بطاقة الائتمان على متن الطائرة. كما تتوقع الشركة ان تبدأ شركات الطيران الأوروبية في استخدام الخدمة على رحلاتها القصيرة بدءاً من النصف الثاني من العام 2006. ■

النقل الجوي، وأعلن أنه تم توفير نحو 100 مليون دولار من تكاليف التشغيل في صناعة الطيران.

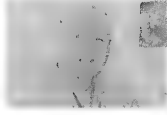
ولفت فريينزل ان "سيتا إنك" تبنت النشاطات التجارية التي تعنى بثلاثة أمور أساسية هي عمل المطارات، الاتصالات والشحن، وأضاف "نحن نمتاز بموقع مميز في المنطقة وقد استغلنا أعمالاً عدة في كل من الكويت وبيروت، كما انتقلنا إلى أفريقيا مع خطوط جنوب أفريقيا ومصر". ويتابع فريينزل "على صعيد قطاع الاتصالات نملك

أكثر من 70 في المئة من السوق العالمية من ناحية الاتصالات والأعمال الصناعية.

أما على صعيد الشحن فقد علقت "سيتا" شراكة مع "كارجولوكس" التي قوت تطوير نشاطاتها من خلال تأسيس بنيتة للشحن بالتعاون مع العديد من شركات الطيران حول العالم، وبلغت إلى ان الشركة تسعى لتطوير هذه البنية بما يعرف بـ"هورايزون بلاتفورم". ويضيف "هذه هي العوامل الثلاثة التي تعمل على تطويرها في ستراتييجيتنا على الصعيد التجاري". ويرى ان "هورايزون بلاتفورم" يوفر خدمات متنوعة مثل التوزيع من خلال وسائل الاتصال الشخصي المختلفة ويحدث فريينزل عن إمكانية إجراء معاملات الدخول إلى الطائرة "Boarding Pass" من خلال الانترنت والهاتف النقال. ويؤكد ان هذه الخدمات ستشهد المطارات في المستقبل القريب، وأربع فريينزل عن التزام الشركة بسوق الشرق الأوسط التي تشهد نمواً واضحاً وتشكل 15 في المئة من عائدات "سيتا إنك" أي 80 مليون دولار. ويرى ان عملية تطبيق الخدمات الجديدة تسير على ما يرام لكن التألم معها سيستغرق بعض الوقت.

Mobile Check-in

هي الخدمة الأحدث وسيتم إطلاقها في تشرين الأول/أكتوبر القادم. ويشرح مدير قسم التكنولوجيا في "سيتا إنك" جيم بيترز الخدمة التي سيتم تطبيقها بالشراكة مع Siemens، بالقول ان المسافرين يمكنهم إتمام إجراءات السفر والحصول على بطاقة دخول الطائرة من خلال الانترنت أو جهاز الهاتف النقال، أي قبل الوصول إلى



جورج كوبر: اتصالات هاتفية نقالة وانترنت على متن الطائرات



جيم بيترز: إتمام إجراءات السفر ودخول الطائرة من خلال الهاتف النقال



توماس مارتن: نظمة أمنية متكاملة للمراقبة والتدقيق الفوري في المسافرين

ليز وضعك عالي



ROYAL JORDANIAN
الملكية الأردنية

صمموا بأجواء ملكية

سافر حول العالم على متن طائرات الملكية الأردنية السريعة. شجع خطوطنا لوجستية رحلات يومية ومباشرة إلى أكثر من ٥٠ مدينة عالمية وبأوقات ملائمة. وسواء أكانت رحلتك للعمل أم للترفيه، يمكنك حجز إقامتك لأفضل الفنادق العالمية وبأسعار منافسة من خلال خدمة برنامج المظلات Royal Vacations المتوفرة على موقع الملكية الأردنية الإلكتروني rjs.com.jo وإتصل برحلة مميزة.

الخليج في ظل تداعيات أسعار النفط

وجاء في تقرير أخير أنه من المتوقع أن يصل مجموع قيمة صادرات المملكة العربية السعودية هذه السنة إلى 111 مليار دولار تقريباً تمثل صادرات النفط ومشتقاته الجزء الأكبر منها، كما أنه من المتوقع أن تحقق المملكة فائضاً تجارياً بواقع 68 مليار دولار تقريباً، ولو وضع هذه الأرقام في إطار مقارن، فإن الفجوة المقدرة أو المتوقعة لصادرات المملكة هذه السنة تزيد على مجموع الإيرادات النفطية التي حققتها جميع دول مجلس التعاون في العام 1999، أي قبل بدء الفورة النفطية الحالية.

أما بالنسبة إلى دول مجلس التعاون كمجموعة، فإن توقعات لمعهد التمويل الدولي في واشنطن تقول أن مجموع العائدات النفطية لهذه المجموعة ستعتمد 300 مليار دولار هذا العام أي أكثر من ضعف مجموع الإيرادات في العام 2000 وأكثر من ثلاثة أضعاف مجموع العام 1999، وهذه الأرقام ليست مستغربة لأن أسعار النفط قد ارتفعت نحو 44 في المئة منذ بداية السنة الحالية فقط، وأنها تطوق اليوم أكثر من ثلاثة أضعاف ما كانت عليه في العام 1999، وأن إنتاج دول منظمة الأوبك ومعها دول مجلس التعاون الخليجي من النفط الخام بلغ في شهر تموز/يوليو الماضي أعلى مستوى له منذ نهاية العام 1997.

بين العام 1997 واليوم

وشتان ما بين العام 1997 واليوم، ففيما كانت دول الخليج في حينة تعمل جاهدة للحد من الإنفاق وتحقيق الاستغلال الأمثل لموارد مالية محدودة نسبياً والسيطرة على عجوزات كبيرة في الميزانيات العامة لدى بعضها، ها هي اليوم تنعم برفاهات سنوية متتالية ومتنامية وارتفاع سريع في احتياجاتها المالية وبحبوحة مالية بكل معنى الكلمة. وقد يكون هناك توقعات متجددة اليوم بأن الطلب العالمي على النفط بدأ يتأثر بسمعه المرتفع وأنه قد بدأ بالتراجع من جديد في المرحلة المقبلة ما قد يحد من منحنى ارتفاع الأسعار. لكن تأثير كل ذلك على العوائد النفطية سيبقى محدوداً على الأرجح في المدى القصير، فيما تعد التحولات الهيكلية في ميزان العرض والطلب العالمي على النفط بمنحى واضح نحو ارتفاع الأسعار في المدى المتوسط والطويل.

ويعني آخر، فإنه يبدو من جميع المعطيات الواقعية أن التحول الجذري في عائدات دول الخليج النفطية وأوضاعها المالية في السنوات الأخيرة سيبقى ويترسخ في المستقبل المنظور ويؤدي بالتالي إلى استمرار تراكم الفوائض النفطية لدى هذه الدول، وفي ضوء هذا التطور

مع ارتفاع أسعار النفط إلى مستويات قياسية متتالية وتزايد التوقعات بالوصول إلى مستوى 70 دولاراً على الأقل وخلال فترة غير طويلة، تعيش البلدان المصدرة للنفط وخصوصاً بلدان الخليج العربي، فورة مالية وبحبوحة غير مسبوقة.

وكما بات واضحاً، فإن النمو المتسارع في الإيرادات النفطية تترجم توجساً في الإنفاق العام، وثقة متزايدة في القطاع الخاص، ومزيداً من الارتفاع في مستويات الدخل الفردي، وفي مستويات قياسية من الإنفاق الاستثماري والاستهلاكي.

ما هي آخر التوقعات حول الإيرادات النفطية، وكيف تبدو مستجدات هذه الفورة سواء على صعيد الإنفاق العام أم على صعيد تكوين الاحتياطات؟ وبالتالي، ما هي خيارات استثمار هذه الفوائض المتعاظمة؟

الخليج: 300 مليار دولار

إن الارتفاع المستمر في أسعار النفط يفرض إعادة نظر في تقدير الإيرادات التي ستحققها بلدان الخليج.





تكوين الاحتياطات والأصول

على الرغم من الزيادة الكبيرة في الإنفاق العام للسجلة في الستينين للماضيين، فقد حققت دول الخليج أيضاً نمواً كبيراً في احتياطاتها وموجوداتها الخارجية في هذه الفترة بلغت في بعض الحالات أعلى مستوى لها منذ الثمانينيات من القرن الماضي، وكما هو واضح لهذا المنحنى مثلاً فإن الأرقام الأخيرة تظهر أن الاحتياطي الرسمي لدى مؤسسة النقد العربي السعودي ارتفع بنحو 26 في المئة في العام 2004 ووصل إلى أعلى مستوى له منذ نحو عقدين من الزمن، على أي حال فإن الارتفاع المستمر والتسارع في سعر النفط منذ بداية السنة الحالية يعد بوتيرة مماثلة من النمو الإضافي في الأصول الخارجية لدول مجلس التعاون في المستقبل المنظور وهو ما قد يجعلها في موقع للتأثير في أسواق المال والنقد العالمية.

وتقول تقديرات أخيرة لمعهد التمويل الدولي أن دول الخليج ستقوم بشراء 360 مليار دولار من الأصول الخارجية خلال هذه السنة ككل والسنة المقبلة، بما يشمل السندات والأسهم والعقارات والأصول الأخرى، وهذا الرقم الضخم المتوقع يزيد بنسبة 50 في المئة على مجموع ما تم شراؤه من الأصول الخارجية في السنوات الخمس السابقة، أي من 2000 إلى 2004. وبيلقانية، يقول المعهد أن قيمة الأصول الخارجية التي ستراكمها الدول الخليجية في 2005 - 2006 ستزيد عما حققته الصين من زيادة في احتياطاتها من العملات الأجنبية خلال الستينين الماضيين؛ ويقول بنك سامبا في هذا الصدد أيضاً أن الأصول الخارجية للمملكة العربية السعودية آخذة بالتراكم بمعدل 4 مليارات دولار في الشهر هذه السنة، علماً أن هذا المعدل سيوتدفع من دون شك في النصف الثاني في ضوء المستويات الأخيرة لأسعار النفط.

إن هذا الحجم الضخم من الاستثمارات الخارجية الجديدة المتوقعة هذه السنة والسنة المقبلة، سواء بالباشرة أو غير المباشرة، من قبل دول مجلس التعاون سيسهل إضافة كبيرة إلى الأصول العربية الإقليمية في الخارج والتي قُدرت في العام 2004 بما بين 1,5 و 1,5 تريليون دولار. وعلى افتراض استمرار الفواض النفطية الكبيرة ما بعد العام 2006 وهو الأمر المرجح، فإن ذلك سيعني نمو هذه الاستثمارات إلى أكثر من 2

المتوقع فإن سؤ الأياطرح نفسه بالكثير من الإلحاح والأهمية ويتعلق بكيفية استعمال هذه الفواض من قبل الدول المعنية، وماذا سيكون تأثير ذلك على اقتصاداتها كما على الاقتصاد العالمي إجمالاً.

وكما بات معروفاً فإن جهود الحكومات الخليجية في السنوات الأولى من الغورة النفطية الحالية، أي ابتداءً من العام 2000 تقريباً، ركزت على تصحيح أوضاع المالية العامة، التي كانت قد عانت في معظم تلك الدول من عجز مزمن خلال عقد التسعينيات الماضي، وإعادة بناء الاحتياطات وتخفيض حجم الدين العام لذلك يلاحظ أن تأثير الارتفاع في الإيرادات النفطية على الاقتصادات الخليجية وعلى القطاع الخاص فيها كان محدوداً في تلك الفترة، لكن الإنفاق العام تزايد

بسرعة بعد ذلك معطياً دفعة قوية لنمو القطاعات غير النفطية وللتوسع السيولة المحلية وللحفرزات التنافسية في أسواق

الأسهم في المنطقة.

وبعد ذلك فإن النمو المستمر والتسارع في الفواض النفطية سيغرض على الأرجح بعض التغيرات في كيفية استغلال هذه الفواض في المرحلة المقبلة، بحيث تأخذ في الاعتبار احتياجات الإنفاق المحلي ولكن تخضع أيضاً للفترة الاستيعابية للاقتصادات الخليجية. ولعل أهم جوانب هيكلية استغلال الفواض النفطية المتوقعة تتلخص بالآتي:

الإنفاق المحلي

تواجه دول الخليج استحقاقات كبيرة في مجال الإنفاق المحلي في المرحلة المقبلة ومن المفترض أن يتركز الجزء الأكبر من هذا الإنفاق على مشاريع التنمية وخصوصاً مشاريع تطوير وتوسيع البنية التحتية، بينما من المفترض أيضاً أن تؤدي خطوات الإصلاح وإعادة الهيكلة الاقتصادية وبرامج الخصخصة إلى تخفيض تكلفة القطاع العام وبالتالي حجم الإنفاق الجاري على هذا القطاع نسبة للمجموع. لكن النمو السكاني السريع ومتطلبات الأجيال الجديدة سيفرضان المزيد من الاهتمام بالرعاية الاجتماعية ومتطلبات مواجهة مشكلة البطالة وغير ذلك من احتياجات اجتماعية.

وبالنسبة للإنفاق الاستثماري، أو الإنفاق على المشاريع فإن تقديرات أخيرة تتوقع أن يصل إلى أكثر من 140 مليار دولار في العام 2006، أي نحو أربعة أضعاف مجموع العام 2004، علماً أن ذلك يشمل مشاريع تطوير القطاع النفطي الذي من المتوقع أن تستقطب نحو 35

300 مليار دولار عائدات النفط لبلدان الخليج في العام 2005

ملياراً، ويبدو هذا البليغ متناسفاً تقريباً مع تقديرات صدرت مؤخراً أيضاً عن وكالة الطاقة العالمية بأن مشاريع الغاز والنفط في منطقة الشرق الأوسط ستطلب استثمار أكثر من تريليون دولار خلال فترة الـ 25 سنة المقبلة، أي بمعدل 40 مليار دولار سنوياً خلال هذه الفترة.



BOSS
HUGO BOSS

S E L E C T I O N

الأسواق المالية لبعض الدول العربية الأخرى ومنها بالتحديد لبنان ومصر والأردن كما في العقارات والأصول الثابتة الأخرى في هذه الدول وغيرها، وكذلك دور للمستثمرين الخليجيين في تشجيع عمليات شراء أو دمج الشركات والاستثمار المباشر المتنامي في المشاريع المختلفة في العالم العربي. لكن هذه الاستثمارات تبقى مقتصرة إلى حد كبير على نشاط القطاع الخاص الخليجي، وهي لو قيست بمجمعلها قد نمت بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة ولكنها تبقى نقطة في بحر مقارنة بمجموع الرساميل الحكومية والخاصة المتوقع استثمارها في الأصول الخارجية كما في الأسواق العالمية خلال هذه السنة والسنة المقبلة، كما سبق القول.

تحديات ارتفاع النفط

وفي النهاية فإنه لا بد من الاستنتاج بأن دول الخليج العربي تواجه اليوم، وفي ظل بحبوحة نفطية غير مسبوقة في وقعها ومهامها، تحديات جديدة تضاف إلى تحديات النمو والإصلاح التقليدية. فالأوضاع في سوق النفط العالمية التي كانت وراء الارتفاع الكبير في الأسعار والمعادنات النفطية حتى الآن أصبحت اليوم أوضاعاً ضاغطة بمعنى أنه لم يعد أمام دول الخليج ومجموعة دول الأوبك بشكل عام سوى الإنتاج بأقصى طاقتها (وإلا اعتبرت مسؤولة عن ارتفاعه) وإضائي وربما مجنون في أسعار النفط سيلحق ضرراً بالغاً في الاقتصاد العالمي. وفي ما عثرت حكومات الدول الصناعية في الأسابيع الأخيرة عن مخاوفها المتزايدة من الارتفاع السريع في أسعار النفط الذي بدأ ينعكس بوضوح تراجعاً في الإقلاق الاستهلاكي والنشاط الاقتصادي وارتفاعاً في معدلات التضخم في تلك الدول، فقد أصبح واضحاً أنه لم يعد هناك طاقة إنتاج إضافية في المدى القصير لتحقيق فائض في الإيرادات يؤدي إلى تراجع محسوس في أسعار النفط. وما يزيد من حدة المشكلة عدم توفير طاقة تكرير كافية في الدول الصناعية. أما الخوف الأساسي فهو بتعلق بالمدى المتوسط والطويل، إذ تقول توقعات أخيرة لجهات عدة وخبراء ومنهم منظمة الأوبك أنه إذا ما استمر النمو السريع في الطلب العالمي على النفط في المرحلة المقبلة، خصوصاً في ضوء الطلب الكبير الكامن في الصين والهند، فسيكون هناك نقص في الإنتاج العالمي من النفط الخام في المستقبل على الرغم من تنفيذ جميع مشاريع التطوير ورفع طاقة الإنتاج المخططة في الدول النفطية.

ويجهر التساؤل في ظل هذا الواقع الجديد، هل فقدت دول الخليج النفطية قدرتها على التحكم بمواردها الهيدروكربونية وعلى اعتماد سياسة إنتاج تأخذ احتياجات الحاضر وأجيال المستقبل في الاعتبار؟ وهذه الدول تواجه الآن معضلة أساسية وشاقة من حيث أنها أضحت مضطرة لتحويل احتياجاتها البترولية بأقصى سرعة إلى موارد نقدية لا تستطيع اقتصاداتها استيعابها بالتورية الكامنة قنضطر بالتالي إلى تحويلها إلى استثمارات في الخارج، وهي استثمارات لا تخلو من المخاطر ولا يمكن الركون لاستقبالها بثقة كاملة في نهاية الأمر. ■

تربليون دولار على الأقل قبل نهاية العقد الحالي. وقد يجبر التساؤل عن مغزى هذا الخروج المستمر للأموال العربية إلى الأسواق الدولية، فيما الدول العربية بأسس الحاجة للاستثمارات لتطوير اقتصاداتها ومواردها، لكن الإجابة على ذلك سهلة جداً وهي أن العالم العربي لم يزل غير قادر على امتصاص إلا الجزء اليسير من الفوائض النفطية الجديدة المهاجرة وتوفر البيئة النفطية الاستثمارية المناسبة لها، ولعل يمكن الإضافة هنا بأن الوقت قد حان لدفع تكلفة تلك الإصلاح الاقتصادي وإضاعة الفرص الكثيرة لإطلاقه بجدية في المرحلة الماضية.

الإفناق الاستثماري قد يصل في 2006 إلى نحو 140 مليار دولار

الاستثمار محلياً وعربياً

مما لا شك فيه بأن جزءاً من الفوائض النفطية الجديدة سيجد طريقه إلى الأسواق المحلية من خلال استثمارات محلية متعددة للحكومات الخليجية، مباشرة وغير مباشرة. لكن هذه الاستثمارات، التي تختلف عن الإفناق الكبير المتوقع على المشاريع الإنشائية القطاعية، تبقى محدودة نسبياً مقارنة بالفوائض الناهية أو التي ستذهب إلى الأصول الخارجية. في المقابل فإن الوقع الأساسي للإيرادات النفطية المتنامية على حركة الاستثمار المحلي كان ولم يزل من خلال تأثير هذه الإيرادات غير المباشرة على النشاط الاقتصادي الإجمالي وبالتالي على حجم السيولة المحلية والذي انعكس في الارتفاع الكبير بل التضخم الذي تشهده

أسواق الأسهم الخليجية، كما أسعار العقارات والأصول المحلية الأخرى. ويبدو بناء على ما حدث حتى الآن أن هذا التضخم في أسعار الأصول المالية والثابتة في الدول الخليجية سوف يستمر طالما استمرت الإيرادات النفطية بالنمو والفوائض بالتراكم، مع ما يؤدي إليه ذلك وبالضرورة من توسع إضافي سريع في السيولة المحلية. وفي هذا السياق ومن جهة أخرى، فإن هناك اليوم مؤشرات متزايدة عن نمو في الاستثمارات الخليجية في

الاستثمارات الخليجية في الخارج،

2 تريليون

في نهاية العقد الحالي





د. عبد الرحمن العطار

استقلت من غرفة دمشق ولم أهجرها



دمشق - يارا عشي

هل تتصورون ملاحاً لا يزال في قمة عطائه، يهجر سفينته التي عاش معها وفيها عمراً يمخر عباب البحار، عبد الرحمن العطار هو الملاح، وغرفة تجارة دمشق هي سفينته الحبيبة، التي قرر أن يستقل من مجلس إدارتها ولكن من دون أن يهجرها، وفي ثنائيا مسيرة عبد الرحمن العطار من الدراسة إلى العائلة والتجارة، فصول من تاريخ غرفة تجارة دمشق، واستقالة العطار قد تريحه من بعض المسؤوليات الإجرائية والباشرة في الغرفة، وتفسح المجال للجيل الجديد وذلك ما يريده، ولكنها "لا تعفيه" من ارتباطه بمستقبل الغرفة وتطورها وذلك ما يحرص عليه بقوله انه سيكون جاهزاً في أي وقت ليعمل "كمستشار في خدمة أعضاء الغرفة". الاقتصاد والأعمال التقت عبد الرحمن في الحوار التالي:

— والذي الحاج مصطفى هو الذي كنت أسمى للتمثل به، وللأسف لم أستطع أن أصل إلى مستوى علمي. كنت أتمنى أن أعيش معه أكثر ولكنني فقيته عندما كان عمري 20 سنة. كان والذي يقول لي أن الدين معاملة وإن على الإنسان ألا يقوم بشيئين الإضرار بالمال والإضرار بالناس وعندها تكون الجنة من نصيبه. وأتذكر دائماً جلسات والذي مع التجار، كانوا يتعاملون في ما بينهم بأخلاقية عالية ومن دون وفاق أو سكوك وأوراق. كانوا متكزينين في ما بينهم. وهذه الأخلاقية لم تعد موجودة حالياً للأسف. تلك الجلسات كانت للقيمة لدخولي إلى عالم التجارة حيث سمعت من والذي أن كلمة تاجر هي القاء نقوى، والآف أمانة، والجيم جرأة، والرأ رحمة.

— بعد الدراسة الجامعية في براغ كيف دخلت إلى الحياة العملية وإلى أي سوق؟

— عندما عدت من براغ عملت مع أخوي عبد الغني وفارس في شركة عطار أخوان، التي نشطت في الأساس في مجال التجهيزات الهاتفية والالكترونية والكابلات والتجهيزات الكهربائية، ونفذت حينها مشاريع كبيرة، وفي العام 1965 انقسمت إلى شركتين، وحينها أصبحت رئيساً لإحدهما، ثم اتجهت إلى قطاع الصناعة وفتحت مع أخي الكبير بتأسيس شركة الأنابيب العربية، وأذكر حينها أن استيراد الأنابيب كان ممنوعاً في سورية فاكتمسنا شهرة كبيرة حتى أصبحت السوق تسمي هذا المنتج "أنبوب العطار".

■ العمل في الصغر ■

— يُعرف عن العائلات الدمشقية أنها تكثر أولادها الصغار للعمل في سن مبكرة عند الغير فهل حصل هذا معك؟
— نعم حصل ذلك، فكان والذي يجبرني على العمل خلال العطلة الصيفية لكي أعرف قيمتي الأجر واللأل، حينها كنت عند أشهر من

— هل تؤكد أن صلة الرحم التي تربطك بسفينتك، غرفة التجارة، قد انقطعت نهائياً أم لا؟

— لا يمكنني أن أغادر السفينة نهائياً أو أن أرسو بعيداً عنها صحيح أنني غادرت لفتها، ولكن صلتني لا تزال وليفة جداً بها، كيف لا، إذ أكرمني حبلي بذكرات مع أسماء لامعة من مؤسسي هذه الغرفة عارف السليوني وبشير رمضان وغيرهما.

■ سليل عائلة تجارية ■

— بداية، من هو عبد الرحمن العطار؟

— أنا من عائلة متوسطة، والذي الحاج مصطفى العطار كان رجل علم وتجارة، ولدت في منطقة مسجد الأصباب في دمشق العام 1938، وسافرت إلى تشيكوسلوفاكيا العام 1957 لأتخصص في

مجال الهندسة الهاتفية. وبعد سنة وجدت نفسي أنقل إلى دراسة الاقتصاد، وربما يعود ذلك الانتقال إلى ممارستي التجارة مع إخواني سابقاً في شركة عطار وشركاء. ولقد أسسنا أنا وشقيقي فارس مجموعة تعمل في مجالات عدة وهي لا تزال نشطة في

مجالات السياحة وتمتلك فنادق عنة، مثل الكارلوفس والفريديوس وزنوبيا في تدمر، كما نمتلك مصنعاً للأدوية. ونشغلنا سوية في مجالات تصنيع الأنابيب وكرتون التغليف والأثاث ومواد البناء وفي شركة بركة الإنتاج الزراعي والحيواني وشركة الشرق للسياحة والنقل، إضافة إلى شركة الشرق الأدنى وكيلة الخطوط الجوية الإيطالية. أنا متزوج منذ العام 1968 من كريمة الهندس منيب النردري ولدي ثلاثة أبناء هم سامر وناديا وعبد الغني.

■ مثاله الأعلى ■

— من كان الأكثر تأثيراً عليك وبغدادك لانتخام في الحياة التجارية والاقتصادية؟

الدولية، وهي فرع من غرفة التجارة الدولية التي تأسست قبل أكثر من 75 سنة ومركزها في فرنسا وتعتبر نافذة على الاقتصاد العالمي وبمعزل عن الغرف المحلية، وهي في سورية تضم رجال الأعمال ومصروفين ومحامين ورجال تأمين وتلعب دوراً كبيراً في مجالات التحكيم والمكينة الفكرية والمصارف والتأمين والنقل والجرائم البحرية وغيرها من المهام؟

■ طلاق مع الغرفة ■

— بعد كل هذا، لماذا قررت الانسحاب من غرفة التجارة الدولية؟
— جديدة لغرفة تجارة دمشق؟ وهل تشاورت مع آخرين قبل أن تتخذ هذا القرار؟ هل هو انسحاب مؤقت لتعود لاحقاً بانفاعة جديدة؟

— في اجتماعات الغرفة الأخيرة شعرت أن الدولة تهتمش غرفة التجارة، وكنت لاحظ أن اللقاءات الحكومية مع الغرفة والتعامل الحكومي مع مذكراتها لا يقوم على قاعدة صحيحة، فاهتمست بأنني لم أعد مفيداً، كان شعوري صعباً للغاية قبل اتخاذ القرار، وفي الاجتماع الأخير لاتحاد غرف التجارة السورية انهمرت دموعي لأنني كنت أشعر بأن هذا الاتحاد أحد أبنائي، بكيت عندما تركت الاتحاد وأخبرت د. راتب المشلاح بقراري، وأذكر للتاريخ أنه أيضاً كان قد قرر ترك مكتب غرفة التجارة، لكنني لم أعرف الظروف التي جعلته يتراجع عن رايه. بالنسبة لي لم أنقطع عن الغرفة لحد الآن وأنا ممتن لزملائي في الغرفة الذين قرروا اعتيالي عضواً فخيراً فيها، فأصبح بإمكانني أن أحضر جميع الجلسات وإن لم أحضرها لحد اليوم. بصراحة أقول أن لا عودة من هذا القرار، هذه حالة طلاق وعلى المواسلة في خدمة بلدي في مجالات أخرى، وأنا مستعد أن أكون بين أيدي أعضاء الغرفة كمستشار صغير.

■ دروس تعلمها ■

— وبعد هذه السنوات، هل تعلمت الانضباط بمعناه الحقيقي؟

— أقول أن العلم وحده لا يكفي، والخبرة وحدها لا تكفي، ويجب الجمع بينهما. ويؤاخذ أقول أنني جمعت من كل مهنة خبرة كافية وكنت طمعيًا مبداً. وبصراحة أقول أنني أخطأت وخسرت في التجارة بعض الأحيان ولكن خسرتي كانت دائماً مسبوبة ولم أهاجم أنا الآن أعمل في مجال الصناعات الغذائية وسر نجاحي في هذا المجال يمكن في انتقالي لشركاء يثقون بهمتهن. في حياتي الاقتصادية لم أقع في أخطاء فادحة ولكن كانت هناك فرص لم أستثمرها جيداً، ذلك لأنني لم اتخذ القرار في الوقت المناسب، مثلاً لم أستثمر في مجال العقارات لأنني اعتقد أنها لا تنفع عندما تكما لتجارة والصناعة. من الطبيعي أن أختلف قليلاً عن رجال الأعمال، فقد يبادر بتأسيس مشفى الشامي— عملاً— وبدير خصصت جزءاً من دخله لتقديم الخدمات الإنسانية المجانية وفاداً مني لروح أخي المرحوم عبد الغني الذي لعب دوراً كبيراً في حياتي، وبالمناسبة، أنا غير راض عن مستوي ما يقدمه رجال الأعمال اجتماعياً. سابقاً كانوا يقدمون الكثير للتميز مثل مشفى الأمل والمساعدات إلى العراقي، وعن عروبي بالانتماء من دون رفضي للتعامل مع الاقتصاد العالمي والتداخل معه ولكن من المستحيل أن يقوم هذا الاتحاد على حساب بلدي حتى وإن حلقي هذا الاتحاد ربحاً سريعاً. ■



د. العطار مع الشيخ عبد الله الرهيد الخريجي والرحوم الشيخ اسماعيل أبو داود والرحوم عبد العزيز الصلح

■ 34 سنة في الغرفة ■

— منذ تعيينك في غرفة التجارة قبل نحو 34 سنة وحتى قررت الخروج من إدارة سيفينتها، ما هي أبرز المراحل التي مرت بها الغرفة؟

— في مرحلة السبعينات، وهي المرحلة الأولى، كنا نشعر أننا ننشأ بناءً في الغرفة. وفي الثمانينات التي انتمست باضطرابات سياسية، لعبت الغرفة دوراً مهماً في تنشيط الاستثمار الداخلي، ثم في بداية التسعينات قطعنا جميعاً الخار بظهور قانون الاستثمار الرقم 10، حيث تعكست مجموعة من رجال الأعمال من إقامة الاستثمار، ثم تحرير السلع. أما في المرحلة الثالثة والقصد مرحلة التسعينات بكاملها، فقد بدأ دور الغرفة بالانحدار خصوصاً في نوعية التمويل فيها، ولم أكن راضياً عن طبيعة انتخابات الغرفة في دورتيها السابقتين، فقد شعرت أن البعض يسعى لعرضية مكتب الغرفة كنوع من المكاسب، وما أزعجني كثيراً أن تكون هناك مرحلة شراء الأصوات بعمياً عن جدارة الشخص المرشح والفاخر. الآن أتمنى أن هناك من يتأثر على لئلا يصعد بعيداً عن المضمون والهدف الأساسيين من وجود الغرفة.

— هل صحيح ما يقال أن من يحصل على عضوية الغرفة يجني مكاسب شخصية؟

— بداية، إن عضوية الغرفة هي مكسب معنوي كبير، ولكن هناك من يعتبرها سلباً يتسلق عليه ليحصل على مكاسب إضافية، وهو لا يستطيع أن يمثل بلده التمثيل الصحيح. على عضو الغرفة أن ينجح في كسب ثقة التجار واحترامهم وأن يبني علاقات خارجية سليمة مع رجال الأعمال ومع الغرف غير السورية وأن يشجعهم على الاستثمار في سورية. أعتقد أن الغرفة لعبت دوراً كبيراً وساعدت المهرفين كثير، ولكن من أبرز سلبياتها أنها لم تتطور واعتمدت على الأنشطة الفردية لبعض أعضائها ولم تستطع بناء مكتب للدراسات السليمة وأخر للتدريب المهني السليم، وربما أن سبب هذه السلبيات يعود إلى أن هناك من دخل إلى الغرفة بحثاً عن الظهور الاجتماعي، يجب إعادة النظر بعضوية الغرفة وأقول صراحة أن هناك الكثير من أصبحوا أعضاء فيها لأنهم يملكون سجلاً تجارياً فقط من دون أن يكون لهم وجوداً فعلياً في السوق، وما يؤسف أن البعض في الغرفة يريد استمرار هذه الحالة لأنها تحقق له أضراراً في الانتخابات.

— وبعد خروجك الرسمي من مكتب الغرفة، ما هي طبيعة انشطتك التجارية العامة؟

— منذ عشر سنوات، أسست اللجنة الوطنية لغرفة التجارة



نجيب ميقاتي

"إنفستكوم" للاتصالات هوية مؤسسية ونمو متواصل

كتب بهيج أبو غانم

تتردد منذ أسابيع قليلة في الوسط المالي ووسط قطاع الاتصالات، معلومات شبه مؤكدة تشير إلى خطوة أساسية ونوعية تعزز اتخاذها شركة إنفستكوم القابضة Investcom Holding التي تعتبر في طليعة شركات تشغيل خطوط الهواتف النقالة (mobile phones) في الأسواق الناشئة.

— قبرص، وموناكو "شبكة اتصالات دولية" (أوروبا).

حققت الشركة نتائج مالية جيدة على مدى السنوات الماضية، وژادات الإيرادات غير الصفافية، أي قبل اقتطاع الضرائب والاستهلاك، بنسبة 82 في المئة خلال العامين المنصرمين في حين زادت الأرباح الصفافية 60 في المئة.

وتتميز "إنفستكوم" التي تستوعب 3 آلاف موظف من جنسيات مختلفة أنها تعمل في بلدان ناشئة ذات كثافة اتصالات (penetration) منخفضة تتراوح بين 3 و 11 في المئة، الأمر الذي يتيح أمامها مجالات واسعة للنمو في عدد المشتركين، لا سيما أن هذه البلدان تتمتع اقتصادياً بمعدلات نمو عالية. ويشهد الوضع المالي للشركة نمواً مطرداً عاماً بعد عام من حيث الحجم والإيرادات والربحية.

وتحتل "إنفستكوم" في البلدان التي تعمل فيها موقعا متميزاً ورائداً، فهي إما المشغل الأول، أو هي المشغل الثاني والقوي، وهي في كل الحالات تعمل في أسواق تنافسية محكومة ببيئات ناعمة وتسعى إلى زيادة حصتها السوقية من خلال تقديم أفضل خدمات الاتصالات جودة وبأسب الأسعار، مع التركيز على خدمة العملاء وإرضائهم.

1982: الانطلاقة

وإذا كانت "إنفستكوم" سطرت قصة نجاح مستمر منذ العام 1994 ويوسفها الشركة القابضة المحلية في اللوكسمبورغ، فإن لهذه القصة بداياتها الأولى التي انطلقت من لبنان ومن خلال تأسيس مجموعة إنفستكوم (Investcom group) حيث كانت البداية مع شركة "إنتل تك" Inteltec

النمو التدريجي والثابت. تستدعي هذه النقطة النوعية لـ "إنفستكوم" واللتوقعة قريباً، تسليم الأضواء على هذه الشركة، واقعا الحالي، كيف بدأت، وكيف تطورت، وما هي المراحل التي مرت بها، وصولاً إلى ألقاق هذه الشركة في المرحلة المقبلة.

3,3 ملايين مشترك

شركة إنفستكوم القابضة التي بدأت العمل بهذه الصفة في العام 1994 وتأسست في اللوكسمبورغ كشركة عامة تعد اليوم في طليعة الشركات العاملة في مجال تشغيل خطوط الهاتف النقال في الأسواق الناشئة، وتغطي الشركة حالياً 8 بلدان في الشرق الأوسط وإفريقيا ويبلغ عدد سكانها الإجمالي نحو 110 ملايين نسمة.

ولدى "إنفستكوم"، وفقاً لأرقام نهاية حزيران/يونيو 2005 نحو 3,3 ملايين مشترك يتوزعون على البلدان الثمانية وهي: — سوريا واليمن (الشرق الأوسط). — غانا، بنين، ليبيريا، غينيا بيساو والسودان (إفريقيا).

"إنفستكوم"

التطور خلال 12 شهراً

أظهرت مقارنة نشاط "إنفستكوم" بين 2003 و 2004 نمواً ملحوظاً في معظم المؤشرات المالية، وخلال الفترة المشار إليها جاءت مؤشرات النمو كالآتي:

— عدد الزائرين (المشركين): 71 في المئة
— الإيرادات الصفافية: 85 في المئة
— الربح الصافي: 92 في المئة

وتعطي هذه المعلومات أن خطوة "إنفستكوم" المرتقبة، والتي هي ذات طابع مالي، سيكون من شأنها تكريس موقعها المؤسساتي، وترسيخ دورها كلاعب أساس في قطاع الاتصالات النشطة، فضلاً عن توفير منصة جديدة لها تكون مرتكزاً لخطوة تسرع طموحها هي امتداد لخطى التوسع للدراسة والتولادة التي اعتمدها على مدى العقدين الماضيين.

ولم أن "إنفستكوم"، وباعتبارها دبي مركزاً لطلاق خطوتها هذه، ستستحق مبادرة واحدة وأولى من نوعها في إطار النشاطات التي يشهدها مركز دبي المالي العالمي الذي سيبدأ عمله في وقت لاحق من شهر أيلول/سبتمبر الجاري، ومن غير المستبعد، حسب المصادر المالية في دبي، أن تكون خطوة "إنفستكوم"، تستهدف دخول الأسواق المالية الإقليمية والأوروبية من خلال توسيع قاعدة المساهمين فيها والانطلاق بها نحو مرحلة جديدة ترتكز على الاتجاهات المتتالية التي حققها في عدد من الأسواق الناشئة سواء كانت في منطقة الشرق الأوسط أو في القارة الأفريقية، كما تركز على عدد من المزايا التفاضلية التي اكتسبتها "إنفستكوم" سواء من حيث طبيعة الأسواق التي تعمل فيها، أو من حيث الهيكلية الاندماجية والتقنية التي تتولى إدارة الشركة، فضلاً عن السمعة والمهنية والتجارية التي بنتها الشركة من خلال تعاملاتها.

إن هذه الخطوة المرتقبة التي تقدم عليها "إنفستكوم"، ومن خلال إمارة دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة، لا تأتي من فراغ، بل تأتي تتويجاً لانجازات تركعت على مدى نحو ربع قرن من الزمن، كما تأتي ثمرة لاستراتيجية اعتمدها الشركة استهدفت

ونتيجة لهذا التجارب قرر الشقيقان طه ونجيب ميفاتي الانتقال من الصدفية المبينة على الحاجة الى الاحتراف المبني على التخطيط فبادرا الى تأسيس الشركة التي تهتم بقطاع الاتصالات.

وفي تلك الفترة تم تركيب نحو 50 خطاً هاتفياً نظراً الى الكلفة العالية التي كانت تبلغ نحو 50 ألف دولار للخط الواحد مع كلفة تخاير عالية في حدود 10 دولارات للدفقة.

أول نظام خليوي

مرة أخرى، وانطلاقاً من قناعة ان الحاجة هي الدافع للمبادرة كما للاختراع، وبهدف السعي الى تخفيض الكلفة على مجموعة المشتركين، ولدت لدى الشقيقين فكرة تركيب شبكة هاتف خليوي يربط لبنان مع الخارج عبر الأقمار الاصطناعية، فتم انشاء هذه الشبكة في لبنان عبر نظام AMPS الذي كان افضل الانظمة المتاحة آنذاك.

وقد تم ذلك في العام 1991 والذي شكل اول نظام خليوي في الشرق الاوسط تابعاً لشركة خاصة، ففي تلك الفترة لم تكن قد نشأت في العالم العربي فكرة الهاتف الخليوي ولم يكن مطروحاً موضوع خصخصة قطاع الاتصالات او منح رخص تشغيل للقطاع الخاص، وكان من الطبيعي وبعد هذه المبادرة البكرة والرائدة، ان تختار شركة فرانس تيليكوم مجموعة إنفستكوم للتعاون معها في لبنان، بعد ان قررت الحكومة اللبنانية في حينه اعطاء ترخيص للهاتف النقال ورسا اهدما على الشركة الفرنسية حيث تم تأسيس شركة FTML والتي عملت تحت العلامة التجارية "سيليوس"، وحقت نجاحاً لافتاً سواء من حيث الانتشار او من حيث مستوى الخدمات، كما اكتسبت "إنفستكوم" من خلال هذا التعاون خبرات تقنية من الشركتين الفرنسي، مع الإشارة الى ان نشاط شركتي الخليوي في لبنان "سيليوس" و"ليانسل" كان فائدة لغفورة عربية في مجال الاتصالات للتقلّة.



... والفرص



طه ميفاتي

وسيلة ما تيسر عملية الاتصال مع الخارج وتلبي حاجة حيوية لاسيما بالنسبة الى المؤسسات الاقتصادية ورجال الاعمال. ولم يكن الاعتماد على خدمات الدولة في ذلك الوقت امراً ممكناً او مجيداً، في ظل استمرار الحوادث وفي ظل السلسل الذي اصاب الادارات العامة ما جعلها معطلة او مستباحة. وهكذا بدأ الشقيقان رحلتهما للشركة التي كانت انطلاقتها الحقيقية من قطاع الاتصالات.

الاتصالات عبر الراديو

انطلاقاً من ذلك تحرك الشقيقان طه ونجيب ميفاتي باتجاه عمليات الاتصالات عبر الراديو ومحطات "الساتلايت" الخاصة، وعوضاً عن وضع هذه الاجهزة الهاتفية على متن البواخر، تم تنفيذ مشروع تثقيبي على سطوح الابنية، وقدرتك الاصفاء من اصحاب المؤسسات للصرفية والسياسية بهذه المبادرة نظراً الى حاجتهم للحلّة لوسيلة اتصال مضمونة من أجل تسجير وتسهيل اعمالهم ونشاطاتهم، خصوصاً من اجل ابقاء الحركة الاقتصادية في احك الظروف.



للتخصصة في تقديم خدمات الهندسة الاتصالية.

ولعل القراءة التاريخية لرحلة "إنفستكوم" منذ العام 1982 حتى اليوم، تظهر كيف ان هذه الشركة اختارت سترراتيجية النمو للترويج والدروس، فارتفع بنيانها مدمكاً فوق مدمك، وراكت من خلال ذلك خبراتها، ولا تزال تسعى باستمرار الى استكمال بنيتها المؤسساتية والى استقطاب الكفاءات وبناء الكوادر الادارية والمالية والتسويقية الى ان بلغت هذا المستوى الذي يؤهلها للبدء بمرحلة متقدمة. فكيف كانت البداية؟ وكيف كان التطور والتوسع؟

الحاجة والاستجابة

واذ كتبت الحاجة هي أم الاختراع كما يقال، فإن حاجة المجتمع كانت الحافز وراء إقدام مجموعة إنفستكوم على دخول قطاع الاتصالات، بهدف الاستجابة لهذه الحاجة القائمة وتلبية متطلبات كانت في غاية الاممية بالنسبة الى القطاعات الاقتصادية المختلفة. وكانت تلك المبادرة اوائل ثمانينات القرن الماضي بمثابة ادراك مبكر لأهمية الاتصالات كقطاع محرك لكل القطاعات الاقتصادية.

وجاءت الهداية عندما قرر احد المؤسسين لمجموعة إنفستكوم للهندس طه ميفاتي الانتقال من الخليج (أبو ظبي) حيث كان شريكاً أساسياً في شركة مقاولات بارزة (شركة الانشاءات العربية) الى بيروت لبنيناب نشاطاته المختلفة من المنافسة العاصمة اللبنانية والتي شملت في تلك الفترة المضاربة عدداً من المجالات.

ومن خلال عمله في بيروت ادرك طه ميفاتي مع شقيقه نجيب ميفاتي المنفرد حينئذ من الجامعة الأميركية في بيروت، أهمية عامل الاتصالات التي كانت معطلة بصورة شبه تامة بحيث أدّى ذلك الى عزل لبنان عن العالم الخارجي، لا غير قنوات ضيقة ومحدودة وغير متاحة في كل الأوقات.

وإزاء ذلك رأى طه ميفاتي، كرجل اعمال، وشقيقه نجيب أنه لا بد من ايجاد



مقر الشركة في سوريا

إلى إفريقيا

وقد نجح مشروع الهاتف الخليوي AMPs في لبنان وتوسعت قاعدة المشتركين فيه نتيجة انخفاض الكلفة بشكل كبير مقارنة مع مشروع الهواتف الخاصة. وساعد على ذلك أن لبنان لم يكن دخل بعد مرحلة الاستقرار السياسي والامني، ولم تكن الدولة قادرة على توفير خطوط الهاتف الثابت نتيجة الدمار والسرقات التي تعرضت لها الشبكات والسدورات. وفي ضوء نجاح المشروع فكر الشبكيان عبر مجموعة إنفستكوم، التوسع بهذا النشاط لاسيما في البلدان التي تعاني من المشاكل عدم وجود أنظمة اتصالات، تماماً كما الحالة التي كان يمر بها لبنان، وبعد دراسة هذا الأمر كانت الخطوة الأولى باتجاه القارة الإفريقية وتحديدًا باتجاه غانا وبنين.

إلى نظام الـ GSM

من خلال عملها في إفريقيا ولبنان واكبت "إنفستكوم" التطور السريع الذي بدأ يشهده قطاع الاتصالات في العالم لاسيما في مجال الهواتف المتنقلة وعبر نظام GSM. وقد كانت على أتم الاستعداد لملاقاة هذا التطور بحكم انصافها الكلي لهذا القطاع، واستعداداً للمضي في هذا المجال باشر الشبكيان طه ولجيهب ميقاتي إلى تأسيس "إنفستكوم القابضة" والتي تم تسجيلها في كوسمبولور لتكون الشركة القابضة الرئيسية لمجموعة "إنفستكوم". وبدأت رحلة الشركة القابضة في التوسع اعتباراً من العام 1996 من غانا لتنتقل تبعاً إلى بنين واليمن وسورية ولجيهبوا وغينيا بيساو وقبرص وأخيراً السودان عبر امتلاكها 55 في المئة من شركة "بشائر" التي تملك الرخصة الثانية لشبكات الهاتف الخليوي في السودان. وكان سبق ذلك في العام 1994 تأسيس شركة في موناكو المتخصصة بالاتصالات الدولية.

وهكذا وفي فترة الـ 15 سنة، تمكنت "إنفستكوم القابضة" من التواجد في 8 بلدان لتفعيل شبكات الهاتف الخليوي التي تضم 3,3 ملايين مشتركة، وتتوزع قاعدة الزبائن هذه مناصفة بين الشرق الأوسط (50 في المئة) وإفريقيا (50 في المئة).

الهوية المؤسسية

وموازاة هذا النمو التدريجي وللدروس والتخطيط المرتكز على الجورى الاقتصادية، كانت "إنفستكوم القابضة" تحقق نمواً

امكانات النمو في أسواق "إنفستكوم"

البلد	نمو للشركتين بين العامين 2003 - 2004 (%)	الكثافة الاتصالية (%)
غانا	93	6.7
سورية	125	11.4
بنين	50	5.8
ليبيريا	100	3.1
السودان	100	3.4
اليمن	57	5.6
غينيا بيساو	-	2.7
قبرص	25	109.0

وتطوراً واضحاً في إكمال البناء الهيكلي للشركة بحيث باتت اليوم تمتلك الهوية المؤسسية التي تركز على الشفافية والإفصاح، وتعمل وفقاً للمواصفات والمعايير العالمية للمعمدة في حوكمة الشركات (Governance).

فعلى رأس الشركة مجلس إدارة يضم أعضاء يتمتعون بخبرات وكفاءات لاسيما في حقل الاتصالات، خصوصاً بعد انضمام أعضاء مجلس إدارة مستقلين إلى الشركة بينهم جان فرانسوا بوتشال وهو الرئيس التنفيذي السابق لشركة أورانج، وبينهم أيضاً بيرج ستيرواكيان وهو محام بارز في الولايات المتحدة الأميركية. أما على صعيد الهيكل الوظيفي فإن الشركة تضم العديد من الكوادر الميزة ذات الاختصاصات والكفاءات المتنوعة في

"إنفستكوم" هولدينغ في السودان

أعلنت مجموعة إنفستكوم هولدينغ - المؤسسة المعنية للاتصالات التي تتخذ من العاصمة اللبنانية بيروت مقراً لأعمالها - عن إطلاقها شبكة أربيا الخاصة بها في السودان لتصبح ثاني للشبكيان للهواتف المتنقلة هناك، وبهذا الخطوة أصبحت "إنفستكوم" تدير أعمالها في لغاني بول، وسيتم تطبيق خدمة الاتصالات المتنقلة من "أربيا" بدءاً من العاصمة الخرطوم خطوة تلو الأخرى عبر البلاد على مدى السنوات الثلاث المقبلة كخطوة أولى من أهداف عديدة طويلة الأمد، وتؤدي "إنفستكوم" تغطية المدن الأساسية لنصل إلى سبعة نحو 750 ألف عميل في نهاية العام 2005، وسيتم أيضاً تعديل شبكة الـ GSM بتزكية شبكة 3G تجريبية في الربع الثالث من للعام 2005. وقال عزمي ميقاتي، الرئيس التنفيذي لمجموعة إنفستكوم هولدينغ: "نحن متحمسون حقاً لإطلاق "أربيا" في السودان، الذي نراه سوقاً أساسية في خططنا المستقبلية، لقد جهدنا فعلاً لإنهاء شبكة GSM متطورة".

المجالات الإدارية والتقنية والهندسية والمعلوماتية، فضلاً عن المجالات المالية والقانونية والتسويقية، بحيث باتت "إنفستكوم" في طليعة شركات تشغيل الهواتف المتنقلة من حيث قدرتها الذاتية ومن حيث امتلاكها لأفضل الكوادر وقدرتها على جذب الكفاءات منهم.

شركات متعلقة

وتتولى شركة إنفستكوم القابضة مهام الإدارة المركزية في التخطيط والإشراف والمتابعة، فيما تتولى المهام التنفيذية والمعاملات في كل بلد من البلدان الثمانية شركة محلية مستقلة هي الشركة للمشغلة لرخصة الهواتف المتنقلة في البلد المعني، والشركات المحلية في البلدان الثمانية تضم شركاء آخرين سواء محليين أم غير محليين يتموزون بالفعالية والسمعة المهنية الطيبة، إلا أن "إنفستكوم" تحرص باستمرار على أن تكون فاعلة في الأسواق كافة على تولى الإدارة الفعلية والقيام بمهام الإشراف والمتابعة.

رأس المال البشري

وتولي "إنفستكوم القابضة" اهتماماً كبيراً بأفرادها البشرية انطلاقاً من كون الإنسان هو العنصر الأساسي للنجاح، وهو على رأس الموجودات من حيث الأهمية، وتعد "إنفستكوم" واحدة ضمن شركات قليلة تتنازل ببادرة أعمالها وفي قطاع الاتصالات المتطور باستمرار من دون أن تضطر إلى الاستعانة بخبرات خارجية ولولفتت روافد.

ومن أجل إعطاء الموارد البشرية الاهتمام الذي تستحقه تعاقدت "إنفستكوم" مع شركة Haye البريطانية التي وضعت نظاماً متكاملاً لرعاية الموارد البشرية من حيث التدريب والتأهيل ومن حيث اعتماد نظام المكافآت والحوافز.

التمويل الذاتي

وتتميز "إنفستكوم القابضة" عن العديد من الشركات المماثلة بمركز مالي متين ويعتمد وجود التزامات وأعباء مالية. فتتبن سياسة النمو التدريجي والهادئ لم تعتمد "إنفستكوم" على الاقتراض الخارجي سواء من الصرافين أم من الأسواق المالية، بل إنها اعتمدت بصورة أساسية على قدراتها التمويلية الذاتية، إضافة إلى اعتمادها على بعض الصرافين اللبنانية وفي مقدمهم بنك عوده - صراف الذي رافق الشركة منذ انطلاقها في بيروت.



تتم شحن ١ من أصل ١٠ مليون مزود **HP PROLIANT

في الواقع، يختار عملاء HP مزود DL380 ProLiant المجهز بمعالج Intel® Xeon™ الذي يقدم مجموعة واسعة من الحلول لإدارة أعمالهم بالإضافة إلى الحلول القابلة للتعزيز مع نمو أعمالهم. معالج DL380 هو مزود لن يشذهم أبداً. فهو يستخدم أنظمة HP Systems Insight Manager لمراقبة نظامك التقني وإذراك عن المشاكل التي يمكن أن تحصل قبل وقوعها. وبالطبع، فليلاً ما تقوم هذه الأنظمة بالإنذار نظراً إلى الاعتمادية العالية التي تتميز بها المواصفات مثل أجهزة التزويد بالطاقة والمراوح والسوائل. لذا اختر المزودات الأكثر مبيعاً في العالم من HP وصمم بنية تقنية المعلومات لديك مع اعصافية قوية ومتينة، اليوم!

دولار ٢,٢٩٩ | HP PROLIANT DL380 G4 SERVER

- Intel® Xeon™ Processors 3.20 GHz
- 2MB level 2 cache, 800MHz FSB, 1 GB 2-way interleaved
- Integrated Ultra320 Smart Array & Controller

Ref: 378758-421
احصل على حل متكامل
HP Care Pack Services: 4-hour Onsite Response, 24x7
Ref: U4545A

دولار ١,١٦٩



دولار ١,٩٩٩ | HP PROLIANT DL380 G4 SERVER

- Intel® Xeon™ Processors 3.06 GHz
- 1MB level 2 cache, 800MHz FSB, 1 GB 2-way interleaved
- Integrated Ultra320 Smart Array & Controller

Ref: 470062932

احصل على حل متكامل
HP Care Pack Services: 4-hour Onsite Response, 24x7
Ref: U4545A

دولار ١,١٦٩



دولار ٢,٥٩٩ | HP PROLIANT DL380 G4 SERVER

- Intel® Xeon™ Processors 3.80 GHz
- 1MB level 2 cache, 800MHz FSB, 1 GB 2-way interleaved
- Integrated Ultra320 Smart Array & Controller
- Integrated Ultra320 Smart Array & Controller
- Duplex backplane standard (SCSI configuration kit)

Ref: 311144-421

احصل على حل متكامل
HP Care Pack Services: 4-hour Onsite Response, 24x7
Ref: U4545A

دولار ١,١٦٩

السار هيج للخدمة لا تشمل المودات، والجسم والحرفاء المحلية الأخرى.

نصائح ذكية > تقنية ذكية > خدمة ذكية

اتصل الإمارات العربية المتحدة ٨٠٠ ٤٩١٠ ٨٠٠، المملكة العربية السعودية ٨٠٠ ٨٩٧١ ٨٠٠
البحرين ٨٠٠ ٣٣ ٨٠٠، مصر ٥٢٢ ٥٢٢ ٥٢٢، البلدان الأخرى ٨٩٩٩ ٣٩١ ٩٧١ ٤

www.hp.com/ms/proliant/promos إضغظ



المشاركة التجارية: أريبا

وبعد رحلة النجاح التي حققتها "إنفستكوم" منذ العام 1982 من لبنان، مروراً بمحلة تأسيس الشركة القابضة في اللوكسمبورغ في العام 1994، وبعد النمو المطرد، والخابت الذي شهدته على مدى السنوات الماضية والتوسع للدورس باتجاه الأسواق الناشئة، بعد ذلك كله، باتت "إنفستكوم" تمتلك سمعة مهنية (Corporate Reputation) في منطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا مرتكزة على أدائها المالي الجيد وإلى إيفائها بالالتزامات المترتبة عليها تجاه عملائها ومساهميهامو موظفيها.

وارتكازاً على ذلك كله يات من حق "إنفستكوم" أن تبني اسماً تجارياً يعبر عن هويتها المؤسسية وتعمل خلالها كل الشركات التابعة لها. وبعد دراسة معمقة أجرتها إحدى الشركات العالمية المتخصصة تم اختيار اسم أريبا Areeba في العام 2004 ليكون للمشاركة التجارية brand name الذي يعبر عن الشركات التابعة لـ "إنفستكوم" القابضة.

إن شعار أريبا Areeba توج قصة نجاح كتيبت "إنفستكوم" على مدى خمسين قرن من الزمن ومهرتها بطابع الاتقان والذاب والغيرة والإيافة بالانقذامات.

"إنفستكوم" والمزايا التنافسية

وكخلاصة لهذه الانجازات، فإن انفستكوم عند اقدمها على هذه النقلة النوعية التي سبقت الإشارة إليها والتي تستهدف توسيع قاعدة المساهمين استعداداً لرحلة أكثر جدية، إنما تقدم على ذلك وفي سجلها نجاحات وانجازات كبيرة، وفي سجلها كذلك مزايا تنافسية قادرة من خلالها على اجتذاب ثقة شرائح مختلفة من المستثمرين ويمكن تلخيص هذه المزايا التنافسية بعدد من النقاط أبرزها الآتي:

أولاً: أنها تعمل في مجال تشغيل الهواتف النقالة في أسواق ناشئة ذات كثافة اتصالات منخفضة جداً (بين 3 و 11 في المئة)، الأمر الذي يضعها أمام احتمالات كبيرة لتوسيع قاعدة مشتركيها بعكس الحال في الأسواق النضجة والمتشبعة.

ثانياً: تعمل الشركة في نمو الأسواق الناشئة التي تشهد معدلات نمو عالية، الأمر الذي يؤثر إلى أوضاع اقتصادية أفضل في هذه البلدان.

ثالثاً: تعمل "إنفستكوم" في أسواق شرق أوسطية وأفريقية تعتمد نظام الاقتصاد الحر في مناخ تنافسي، ففي هذه البلدان

Areeba Spacefon في غانا

أعلنت مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة لمجموعة البنك الدولي عن توقيعها على قرض بقيمة 40 مليون دولار لصالح شركة سكاتكوم ليفند غانا، وهي شركة تملكها بالأكثريّة مجموعة إنفستكوم هولنغ-مجموعة الاتصالات الدولية.

تعتبر "سكاتكوم" التي تقدم الخدمات تحت اسم Spacefon Areeba المشغلة الرائدة في غانا، وسيساعد هذا القرض على تمويل عمليات التطوير والتوسع التي تجربها الشركة على شبكاتها هناك ومن الفوائد الأخرى التي يقدمها هذا القرض أنه سيقوي بنية "سكاتكوم" المالية بالإضافة لتشجيع التطور الاقتصادي في البلاد من خلال تقديم خدمات اتصالات لكثير من الناس وبأسعار أفضل من ذي قبل.

وقال محسن الخليل، مدير قسم تقنيات المعلومات والاتصالات الدولية في مؤسسة التمويل الدولية: "في خطوتها هذه تقوم مؤسسة التمويل الدولية بدعم لاعب أساس في قطاع الاتصالات الأفريقي النامي، وسوف يساهم هذا المشروع برفع التنافسية في السوق، كما سيدعم مساعي حكومة غانا لتحسين الأداء في هذا القطاع وذلك من خلال تقديم "سكاتكوم" من تسريع توسيع شبكاتها".

وليس اعتماداً على "جواز مرور" عبر شركات عالمية ذاتة الصيت. سادساً: تتمتع "إنفستكوم" بمركز مالي متين يعتمد بصورة رئيسية على مواردها الذاتية، الأمر الذي يعكس وجود إدارة مالية كفوءة لوجوديات الشركة والمخاطر والسيولة.

سابعاً: تعمل "إنفستكوم" وفقاً لمعايير الشفافية والإفصاح ووفقاً للمعايير العالمية، بادليل أن خطواتها المرتبطة باتجاه الأسواق المالية في ظل ما يشرفها شركات ذات خبرة عالية عريقة.

سلسلة انتاجية "إنفستكوم"

ويبقى السؤال الاساسي الذي يطرح نفسه ازاء الخطوة النوعية التي تعتمد "إنفستكوم" اتخاذها خلال شهر ايلول/سبتمبر الجاري، والسؤال هو: لماذا هذه الخطوة؟ وما هي الاهداف التي تسعى الشركة الى تحقيقها؟

الرئيس التنفيذي لـ "إنفستكوم" القابضة عزمي ميقاتي الذي تحفظ عن الافصاح عن طبيعة الخطوة المرتقبة حدد للشركة أهداف مستقبليّة أساسية هي:

الأسواق التي تتواجد فيها الشركة نظراً إلى إمكانات النمو الناشئة.

– دخول أسواق جديدة تتمتع بمزايا تنافسية بغية تحقيق المزيد من التوزيع الجغرافي لنشاطات الشركة في مجال تشغيل الهواتف المتنقلة.

– تحقيق عمليات شراء لبعض الشركات الصغيرة والمتوسطة والتي يكامل نشاطها مع نشاط "إنفستكوم" والتي يمكن من خلال امتلاكها تحقيق قيم مضافة تساهم في تعزيز موقع "إنفستكوم" وفي زيادة قدراتها التنافسية وفي تحسين أدائها. ■

الغامضة هناك مشقّلان على الأقل في مجال المرافق النقالّة، ويصل عدد المشقّلين في بعض البلدان إلى 4 أو أكثر.

وهذا الواقع، يشير إلى أن "إنفستكوم" تعمل في أسواق مفتوحة وتعتمد في عملها على التنافس وعلى توفير أفضل الخدمات والمنتجات وبأنسب الأسعار.

رابعاً: تملك "إنفستكوم" بنية إدارية وتقنية متكاملة قادرة على الاضطلاع بهام التوسع والنمو بالارتكاز على قاعدة صلبة من الموردين البشرية والكفوة.

خامساً: تميزت "إنفستكوم" منذ انطلاقتها بالنمو التدريجي للدورس مما مكّنها من مراكمّة خبراتها التقنية والتسويقية، بحيث تمكنت من دخول أسواق مختلفة اعتماداً على قدراتها الذاتية

مجلس الإدارة

يتخذ مجلس إدارة إنفستكوم القابضة على الشكل التالي:

– **عزمي ميقاتي** رئيساً، وهو له خبرة واسعة في قطاع الاتصالات، إضافة إلى خبراته السابقة في مجال المصارف والمقاولات.

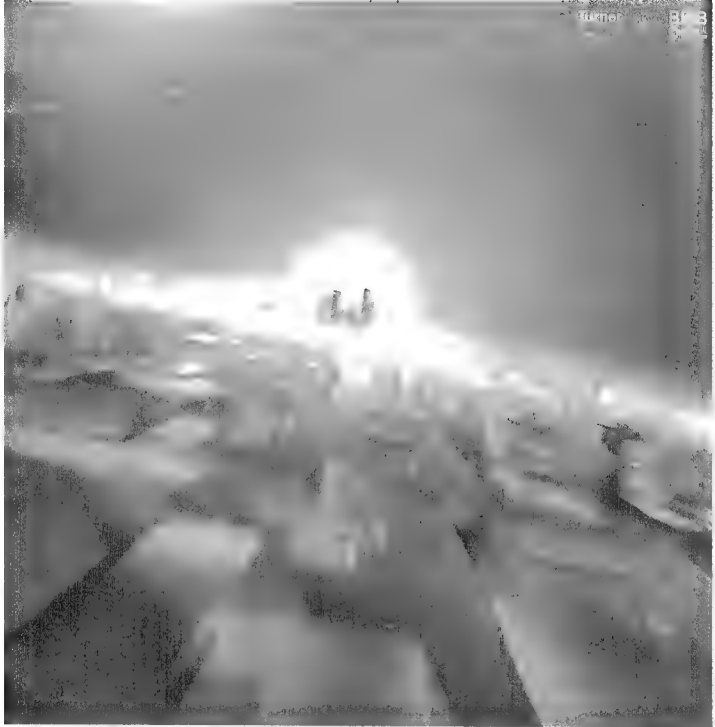
– **نجيب ميقاتي** نائبا لرئيس مجلس الادارة، وله خبرة متموّجة في قطاع الاعمال والاقتصاد. ومن باب الامانة نذكر للمعترك السياسي في لبنان

وكان وزيراً للأشغال العامة والحقّل لمدة 6 سنوات، وانتخب نائباً عن محافظة الشمال (2000-2005)، إلى أن أصبح رئيساً لمجلس الوزراء في نيسان/ابريل 2005 وعلى رأس حكومة ائتلاف مهماتها في حزيران/يونيو 2005.

– **عزمي عزمي ميقاتي** عضواً في مجلس الادارة ورئيساً تنفيذياً للشركة، وهو يحمل شهادة في الهندسة المدنية BS in civil engineering.

– **جان أرنسوا** بونثال الرئيس التنفيذي السابق لشركة أورانج Orange للاتصالات.

– **يحيى ستمبريكان**، محام بارز في الولايات المتحدة الأميركية.



أركان الريادة... تضيء «أفق مدينة» دبي بنكر عتاري مميز!

دار الأركان، الراعي البلاطيني لمعرض «سيتي سكيب» دبي 2005، تدموكم لزيارة جناحها الرئيس في المعرض (مساحة رقم 6، جناح رقم B31) والاطلاع على مشاريعها الحالية وإنجازاتها الضخمة التي أكسبتها الريادة على مستوى المملكة العربية السعودية والمنطقة ككل. ولأن الريادة نتاج فكر مميز، ميزنا فعاليتنا لهذا العام باستضافة الشهير «ستيف فوريس»، رائد الفكر والأعمال العالمي.



دار الأركان للتطوير العقاري
DAR AL-ARKAN REAL ESTATE DEVELOPMENT CO.
شركة مساهمة سعودية

القطاع الخاص يقود النهضة ورشة مشاريع وتشريعات في عُمان

مسقط - الاقتصاد والأعمال

المشاريع ضمن شبكات الأعمال الدولية، وتلعب غرفة تجارة وصناعة عُمان دوراً كبيراً في النهضة الحاصلة وكذلك المؤسسات المعنية بمشروعات عملاقة كالمنطقة الحرة في صلالة.

“الاقتصاد والأعمال” التقت كلاً من نائب رئيس مجلس إدارة غرفة التجارة والصناعة في سلطنة عُمان خالد الزبيير، ونائب مدير عام شركة صلالة للمنطقة الحرة محمد بن حسن الذيب في حوار حول النهضة التي تشهدها السلطنة وأفاق الاستثمار الخاص فيها.

تَلَقَّف القطاع الخاص العُماني والخليجي والأجنبي المبادرات الحكومية المتتالية على مستويات التشريع والتنظيم لخلق بيئة استثمارية ملائمة في سلطنة عُمان، وبدأ رجال الأعمال العُمانيون يلعبون دوراً محورياً في النشاط الاقتصادي ليس في اطلاق المشاريع الاستثمارية وحسب، بل في الترويج للفرص الاستثمارية التي تزخر بها السلطنة والدخول في مشاركات مع شركات أجنبية كبيرة، ما يضع هذه

يشير خالد الزبيير إلى أن “القطاع الخاص اكتسب دوراً متزايد الأهمية، وشهد تطوراً كبيراً في الفترة الأخيرة جراء الخطوات التشريعية والتنظيمية التي اتخذتها السلطنة، فتشجيع الاستثمارات الخاصة العربية والأجنبية يشكل عنصراً أساسياً في التحول الاقتصادي الحاصل حيث تعمل السلطنة جاهدة على توفير كافة مقومات البيئة الاستثمارية المناسبة، فضلاً عن الترويج لنجاح الاستثمار والمفرد الاستثمارية العديدة داخل البلاد.”

ويشعر الزبيير الإجراءات المتخذة وإمطاء دور أكبر للقطاع الخاص انطلاقاً من كون المنطقة عمومًا مقبلة على واقع اقتصادي جديد حيث لا بد للدول الرافعة في الاستفادة من الفرص الاقتصادية الجديدة أن تكثف تشريعاتها وسياساتها للاستفادة من التغيرات المتسارعة على المستويين الإقليمي والدولي، غير أن الزبيير يبدو عاتياً على القطاع الخاص المحلي “الذي وعلى الرغم من الدور المهم الذي يلعبه، لم يستغل بالشكل المطلوب الفرص الاستثمارية المتوفرة في العديد من القطاعات سواء في القطاع السياحي أو الصناعي”، ويبرر عتبه برفضه أن تكون هذه الفرص استثمارية حكراً على المستثمر الأجنبي، “تعالى الرغم من أهمية الاستثمار الأجنبي بدوره في تحريك عجلة الاقتصاد إلا أنه يفترض أن يتم استثمار هذه الفرص من



خالد الزبيير

مشاريع ضخمة ترسي الشراكة بين القطاعين الخاص العُماني والأجنبي

خلال مشاريع مشتركة ما يهز تحريك مصالح كل الأطراف.”

أما نائب مدير عام شركة المنطقة الحرة في صلالة محمد الديب فنذره بشمول النهضة الاستثمارية مختلف مناطق السلطنة وكذلك مختلف القطاعات الاقتصادية. وهناك مشاريع ضخمة تتمثل بإنشاء مدن متكاملة مثل مدينة الموردي بالإضافة إلى غيره من المشاريع كتلك التي تنفذها شركة أرواسكوم للصناعات وشركة دبي القابضة واستثمار قطري ضخم في ولاية صور. ويضيف في هذا السياق إلى أن الاتفاقيات والعقود المبرمة بين الحكومة والمستثمرين هي التي تنظم

كافة المسائل المتعلقة بالتمويل والاستثمار التي تختلف أساليبها بحسب طبيعة المشروع. فقانون تمكّل الأجانب على سبيل المثال يجيز للأجنبي التملك في حال كانت وجهة الاستعمال سياحية.”

تقنية شاملة

لم تقتصر التشريعات والقوانين التي تشهدها السلطنة على إيلاء دور أكبر للقطاع الخاص، إنما شملت مجموعة خطوات اصلاحية على صعيد الإدارة الرسمية تعملت بتنظيم عمل الوزارات لا سيما وزارة السياحة مع اعتماد استراتيجية جديدة للترويج السياحي حيث تعوّل الحكومة بمقدار كبير على هذا القطاع، كما يقول خالد الزبيير، ويبلغت إلى أن “اهتمام الحكومة لم يقتصر على القطاع السياحي بل تعداه إلى القطاع الصناعي حيث تم توفير البنى التحتية في مناطق عدة لتكون مناطق صناعية نموذجية، واطلاق مجموعة من المشاريع التي تمثل فرصاً استثمارية مهمة للقطاع الخاص”، وشهد على ضرورة التركيز على المشاريع ذات القيمة الاقتصادية المضافة كإنشاء مشاريع صناعية متكاملة للصناعات الرئيسية تسهم في تنويع الدخل القومي للمستلطنة وتوفر فرص النمو للقطاع الخاص.

وبحسب الزبيير، فإن السلطنة تشهد اهتماماً بقطاع تقنية المعلومات رغم أنه لا

يزال في طور النمو، ويضيف أن الرؤية الاقتصادية والخطط التي يمكن أن تحقق من خلال هذه القطاعات الثلاثة تبدو واضحة وعموسة وهي بذلك ستوفر دعماً كبيراً للاقتصاد في السلطنة.

وإذا كان القطاع السياحي في السلطنة يشهد نمواً كبيراً يفوق بحجمه النمو في القطاعات الاقتصادية الأخرى، يصف الزبير العربية والأجنبية التي تم توظيفها في هذا القطاع، ومن المتوقع أن يصبح حجم النمو ملموساً في قطاعي الصناعة وتقنية المعلومات في فترة تتراوح ما بين عامين إلى 4 أعوام. لذا يرى الزبير أنه لا بد للقطاع الخاص من أن يستفيد من حجم التطور الذي شهده الاقتصاد العماني خصوصاً بعد سلسلة الإجراءات الحكومية الداعمة في هذا الإطار.

بدوره، يتطرق الزبير للحديث عن القطاع السياحي العماني حيث يشير إلى امتلاكه خصائص عديدة تميزه عن سائر القطاعات السياحية في الدول المجاورة من النواحي الطبيعية والجغرافية التي تتميز بها السلطنة. ويؤكد أن عدم تركيز المشاريع السياحية والمتنجات والفنادق في العاصمة فقط يُعد من العوامل التي ساهمت في تحقيق هذا الحجم من النمو، فضلاً عن أن الخفوات التي اتخذتها الحكومة في هذا الإطار ساهمت بإعطاء المزيد من الدفع للقطاع السياحي.

وعن مدى إمكانية تكرار بعض النماذج السياحية القائمة في دول الجوار من دون مراعاة الخصائص التي تتميز بها سلطنة عُمان، يوضح الديب أن "بعض القطاعات التقليدية كمرآكز التسوق مثلاً لا يمكن أن تشكل نموذجاً مختلفاً لما هو سائد في بعض الدول المجاورة، إلا أن كافة المشاريع تعتمد على الخصائص الأساسية التي تتميز بها عُمان. وللقطاع السياحي من فئات وغيرها يجعل من المشاريع التي يتم انشائها متشابهة في خطوطها العرضية مع تلك الموجودة في المنطقة".

صحار وصلالة

تعتبر منطقة صحار بمثابة العمود الفقري للصناعات العمانية، وتعمل الحكومة على هذه المنطقة لتحقيق انتماء اقتصادي صناعي، ويقول الزبير: "إن منطقة صحار تشكل حجر الزاوية بالنسبة



محمد الزبير:

صلالة ستكون المركز التجاري للأسواق الآسيوية والأفريقية

للصناعات الثقيلة، كما تساهم من ناحية ثانية في تطوير الصناعات الموجودة وإيجاد صناعات مكملة إلى جانب المشاريع القائمة حالياً. كذلك يرى الزبير ضرورة تعميق التطور الحاصل في منطقة صحار على كافة أنحاء السلطنة حيث أن حجم الاستثمار فيها يبلغ نحو 12 مليار دولار، كما أن هذه الاستثمارات الضخمة تحتاج إلى موانئ بمعايير عالمية كميناء صحار وميناء صلالة الذي يعتبر في مصاف الموانئ العالمية المشرقة الأولى. ومن المتوقع أن تساهم المنطقة الحرة في تطوير هذا الميناء حيث سيتم توظيف نحو 60 إلى 70 مليون ريال عماني لتطويره وتوسيعه وزيادة عمقه لكي يصبح جاهزاً لاستقبال الجيل السادس والسابع من السفن.

ثم ينتقل الزبير للإشارة إلى أهمية منطقة صلالة على الصعيد الاقتصادي العام لافتاً إلى الدور الذي يلعبه الميناء إلى جانب المنطقة الحرة، معتبراً أن هذه المنطقة شكلت نقطة الانطلاق على مسعى الانتماء الاقتصادي الذي شهدته السلطنة، وساهمت المنطقة الحرة في نمو نشاطات



مشاريع استثمارية في منطقة صحار بـ 12 مليار دولار



أخرى كقطاع التوزيع وغيره. ويتوقع الزبير أن تشهد المنطقة الحرة في صلالة نسبة نمو كبيرة لا سيما وأن قيمة طلبات الاستثمار فيها وصلت إلى نحو 4.5 مليارات دولار، علماً أن المنطقة تأسست في شهر أيلول/سبتمبر 2004، ولم تكتمل المرحلة الأولى منها بعد. وستشهد هذه المنطقة إقامة مشاريع في مجال الصناعات الثقيلة كقطاع البتروكيماويات.

ويشهد الزبير على أهمية الموقع الاستراتيجي للمنطقة الحرة في صلالة وقربها من المحيط الهندي وبحر العرب ما يجعل الميناء مركز توزيع للبضائع المتجهة نحو دول الخليج. وهنا يتدخل الزبير ليشير إلى "اختلافات في المصالح بين صحار وصلالة إذ أن ميناء صلالة مخصص للتعامل مع دول المنطقة أكثر من استهدافه للسوق الخليجية، كما أنه يتضمن استثمارات ضخمة وصناعات ثقيلة تصد لولاية صناعات رديفة. وهنا تكمن أهمية دور القطاع الخاص للمساهمة بتطوير هذه الصناعات والاستفادة من الفرص المتاحة.

نقطة عبور

يكشف الديب عن "ستراتيجية تحويل ميناء صلالة إلى مركز إقليمي سيستهدف الأسواق الآسيوية والأفريقية، الأمر الذي يتطلب بنى تحتية قادرة على مواكبة هذا الدور. كما أنه من المفترض أن تقوم شركات عليية بإدارة الميناء وتأتي هذه الخطوات لتكتمل مرحلة التوسع الثانية حيث من المتوقع وفقاً للمعطيات المتوفرة أن يكون الميناء بحاجة إلى مرحلة ثالثة من التوسيع في ظل مؤشرات ازدياد الطلب.

وعن مدى تأثير وجود مناطق أخرى تمارس نشاطات اقتصادية متشابهة كما هو الحال عليه في دبي أو ميناء الكويت على حركة النشاطات في منطقة صلالة خصوصاً وأن جميع هذه المناطق تستهدف الأسواق ذاتها، يرى الديب أن "الفرص للتوافرة والتلاحق في المنطقة قادرة على استيعاب كافة هذه المناطق، لكن تبقى مسألة من يستحوذ على الحصة الأكبر من حجم الأعمال. وهذا يعود إلى عوامل تقنية وإدارية وجغرافية، كالتحيز التنحيي وقدرته للميناء على استيعاب الجيل الحديث من السفن الضخمة والتجهيزات ومستوى الخدمات، وكذلك القدرة على استقطاب الاستثمارات التي ستبذل دوراً مهماً في هذا الإطار".

محمد دعبول؛

صناعة الألمنيوم السورية تغزو الأسواق العربية والأوروبية

دمشق - يارا عشي



محمد دعبول

فيينا، وذلك لتأمين عمليات التسويق والبيع في أوروبا. أما بالنسبة للتسويق في الدول العربية فنعتقد أن مكتبنا في دمشق يلي بهذا الغرض. ■ ما هي الصعوبات التي تواجهونها في تسويق منتجكم؟

□ لا تواجه أية صعوبة بسبب جودة هذه المنتجات، وإن كنا واجهنا سابقاً مشكلة القيمة العالية مقابل الحصول على جودة عالية. فأسعار شركة "مدار" تزيد من أسعار منتجات أية شركة أخرى معافاة بحدود 5 - 10 في المئة. في أسواق دول شمال أفريقيا لا تواجه أية مشكلة لأن هناك من يقدر النوعية والجودة أولاً، أما الأسواق التي لا تهتم بالجودة فقد كنا نجد صعوبة في تسويق منتجاتنا فيها في البداية فقط ثم نصل إلى النتيجة المطلوبة.

■ ما هي طموحاتكم الصناعية المستقبلية في مجال الألمنيوم؟

□ نحن نطكر بإنشاء خط جديد لإنتاج المادة المستوردة (المصالح المعزولة) التي تستخدم كميات كبيرة جداً في العالم العربي، ثم التوجه لإنتاج المادة الأولية لمصالح الألمنيوم ابتداء من الألمنيوم الخام. هذا المشروع وأعد ويحتاج إلى استثمار كبير جداً بحسود 70 مليون دولار، وفي حال اتجهت مجموعتنا لإقامة هذا المصنع فمن المقرر أن يكون على شكل شركة مساهمة.

■ علمنا أنك حصلتم مؤخراً على عقد للمساهمة في تنفيذ مشروع عمراني في دولة قطر، ما طبيعة هذا العقد؟

□ لأن السوق السورية لا تستطيع أن تستهلك كامل إنتاجنا لأننا نبحث عن القيمة المضافة أكثر فأكثر، لذلك دخلنا منافسة في دولة قطر كشركة "مدار" لسحب الألمنيوم لتنفيذ الجدران التزيينية الخاصة بـ 142 فيلا، وقد فرنا بهذا العقد الذي يستهلك نحو 5 في المئة من إنتاج شركتنا وحصلت مجموعتنا على عقد آخر لتفنيذ ثلاثة أبراج في مدينة جدة السعودية على الرغم من المنافسة الشديدة التي واجهتنا من قبل شركات أوروبية وعالية. ■

محمد دعبول هو حالياً من أبرز الصناعيين في سورية، بدأت مسيرته الصناعية بمشروع صغير جداً لتصنيع أبواب ونوافذ الألمنيوم، وبعد سنوات استطاع أن يصل بمنتجاته إلى أوروبا وشمال أفريقيا بعد الدول العربية. واليوم، ومع النجاحات التي حققها، يرأس مجلس إدارة مجموعة دعبول الصناعية التي تضم 12 شركة أشهرها شركة مدار لسحب الألمنيوم، وتضم المجموعة نحو 1300 موظف، بينهم مهندسون استطاعوا تصميم وتنفيذ آلات كانت شركائه تستوردها من ألمانيا.

"الاقتصاد والأعمال" كان لها لقاء مع "ملك الألمنيوم" في سورية محمد دعبول:

■ كيف بدأت أنشطتك الصناعية ومتى كان ذلك؟

□ نحن كمطاة عملنا في المجالات الصناعية والتجارية منذ خمسين سنة، وفي العام 1976 بدأنا بمشروع صغير جداً لتصنيع أبواب ونوافذ من الألمنيوم وهكذا استمر العمل لفترة طويلة. وفي العام 1993 بدأت بإنشاء مصنع لسحب الألمنيوم فكانت بداية دخولي عالم الصناعة من الباب الواسع. بعدها استوردت آلات لتصنيع الأسفلت المستعارة وخطوط لإنتاج أجور الألمنيوم ثم بدأت بإنتاج بروفيل الألمنيوم في مشروع شركة مدار. في ما بعد وجدت أن هناك حاجة ماسة للتطوير والتحديث فقمنا بشراء وإنشاء خط كامل لإنتاج الألمنيوم للمهون حرارياً، وكذلك آلات لتصنيع القوالب. وهذا المشروع لا يزال يعمل بطلاقة القصوى. ومنذ ثلاث سنوات لاحظنا أن حاجة السوق المحلية والخارجية تزداد لطلب مادة بروفيل الألمنيوم فقررنا شراء مصنع ثان، جزء منه استوردناه بالكامل والجزء الآخر تم تصنيعه محلياً بأيدي فنية سورية وبإشراف الشركة الألمانية المصنعة. واستطيع القول إننا أنجزنا بناء مصنع مميز. ■ إنتم الآن يصدد بناء مصنع جديد، ما هي مطيات هذا المشروع؟

□ هناك مجالات في إنتاج الألمنيوم لم نخش فيها بعد، وتوصلت إلى ضرورة البدء بإنتاج هذه المواد للحفظ على ريشتنا في المنطقة العربية، ولذلك بأشرنا باستيراد خط إنتاج كامل وآلات المعالجة وبعان لخاشف

الألمنيوم. وهذا مشروع كبير جداً ولا يوجد له مثيل في المنطقة، وسيصل إنتاجه إلى 33 ألف طن سنوياً من الألمنيوم المعالج والمهون ونحو 100 ألف طن من الحميد للمعالج والمهون. والصناعة في العالم العربي تحتاج إلى الألمنيوم للحشو بمادة الكروم، وفي تقديري أن العالم العربي يحتاج إلى نحو 20 ألف طن من الألمنيوم المهون. هذا المصنع الجديد يضر خطاً لإنتاج بطول 160 متراً وارتفاع 11 متراً، وفي خططنا نفوق تسويق 25 في المئة من طاقته في السنة الأولى، وصولاً إلى 80 في المئة في العام 2008. وربما إلى 100 في المئة في ما بعد.

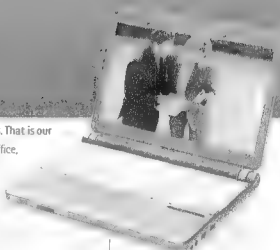
■ أين ستسوقون منتجات المصنع الجديد، وهل الأسواق العربية هي هدفكم الأول؟

□ لا تقتصر الأسواق التي نستهدفها على سورية والعالم العربي، بل هدفنا الرئيسي من إنتاج الألمنيوم المهون بتوغيته العالية جداً والمهزوة هو الأسواق الأوروبية، فهذه المادة تدخل بصورة خاصة بالصناعات الأوروبية ويتم استهلاك كميات كبيرة جداً منها لإنتاج مواد يعمدون تصديرها إلى العالم العربي. منتجنا هذا الذي نستعد طرحه قريباً من المنتجات التي تتميز بصعوبة التعامل معها ويخضع للمواصفات العالية. وللعلم فقد حصلنا على شهادة الأيزو 9001 قبل فترة ونحن يصدد الحصول على موافقات خاصة تخدم إنتاج الجديد. نحن كمجموعة دعبول الصناعية وكشركة "مدار" افتتحنا مكتباً لنا في ميلانو بإيطاليا، وستقوم بافتتاح مكتب آخر في

Nature releases you from the office. Mobility.



Information Technology that empowers your employees without losing sight of your goals. That is our responsibility. A LIFEBOOK P7010 ultraportable notebook is mobility at its best – in the office, on the move or at home. Thanks to flexible configuration options, extreme reliability, extensive security features and productivity enhancing tools, you can expect fast payback on your investment. So reach for the skies and enjoy unrestricted, everyday freedom with LIFEBOOK P7010 the world's lightest notebook featuring Intel® Centrino™ Mobile Technology.



Only 1.3 kgs
The World's Lightest
Fully Equipped Notebook

LIFEBOOK P7010

- Intel® Centrino™ Mobile Technology
Intel® Pentium® M Processor 773 (1.10 GHz, 2MB L2, 400 MHz FSB)
Intel® 855 GM chipset,
Intel® PRO/Wireless 2200 network connection
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 512 MB Memory ■ 60 GB HDD
- Modular DVD/CD-RW
- 10.6" wide format XGA Crystal View TFT Display
- 2 x USB 2.0 ■ 1 x IEEE 1394
- 1 x CF Card Slot ■ 1 x SD/MMC/Memory stick slot
- 1 x type II PC Card slot ■ LAN/Modem
- 3 Years International Warranty



Dubai: Al-Naseem Computers LLC 04 3933731 Advanced Business Computers 04 3934409 Al Behar Technology 04 345 566 Apex Computers LLC 04 3520627 Arfas Rex Computers 04 35 4051 CAD Gulf 04-3311 40 Canopix Computers 04-3575755 Compumax 04-3505801 Computex 04 3523380 Computer Centre 04-1993091 Compu Net 04 35 7577 Conson Mena Computers Center 04 3806619 Cubic Computers 04 3551515 Dubai Duty Free 04 3161647 Galaxus Computer Trading 04 3524 60 Hasegawa Computers 04-3355728 H. Ego 04 Data Systems 04-335357 Hitech Technology 04 3595905 Ictcity 04 Computer 04-2819445 Metropack Computers 04-3321136 PC Center LLC 04-2940750 Semcon Computers 04-3566986 Thalral Electromech 04-2220300 TCOM LLC 04 3633778 Virgin Megastore at Burjman 04-3512855 Doha City Centre 04 2941413, Mercedes 01-3447702

Asia: Dhaka: Alpha Data 02-1 4006, Emvicon 02-4449088 BICA Information Technology 02-62777 00 Integrated Data Systems 02 4447788 Virgin Megastore 02 6447513

Notes: Intel, Intel Inside, Intel Inside logo, Intel Centrino, Intel Centrino logo, Celeron, Intel Xeon, Intel SpeedStep, Itanium, and Pentium are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries.



MOBILE
TECHNOLOGY

سفير السودان في بيروت سيد أحمد بخيت:

قطار السلام يتابع مساره

بيروت - الاقتصاد والأعمال



خلال فترة قياسية، تمكنت حكومة السودان من إعادة قطار السلام الى سكته الصحيحة من خلال معالجة حكيمة للتوتر الذي نشب جراء مقتل نائب الرئيس السوداني د. جون قرنق، حيث كشف أسلوب المعالجة جدية السودان في تحقيق السلام والاستقرار. ويؤكد سفير السودان في لبنان سيد أحمد بخيت أن الاستثمار في السودان عاد ليكون محط انظار الراسمات العربية والاجنبية التي تترك آفاق المقومات الطبيعية والبشرية التي تزخر بها هذه البلاد الشاسعة، "الاقتصاد والاعمال" التقت السفير بخيت لتقف منه على آخر المستجدات على الصعيدين السياسي والاقتصادي، وهذا الحوار:

تضرراً من هذا الغياب المفاجئ لـ د. قرنق، ومن ثم لانه إذا كانت هناك ولو نسبة واحد في المئة بأن الحادث كان بفعل فاعل، فإنها أكثر الأطراف حرصاً على معرفة تلك الجهة التي تريد عبداً الإضرار بمسيرة السلام في السودان... لكن رغم كل ذلك أؤكد لكم بأن المصيلة الأولية لدى أعضاء اللجنة ولدى الأوساط الدولية التي تعانها تريح بشكل كبير بأن الحادث قد نتج عن اضطراب الطائفة بقمة جبل وفي ظروف جوية عاصفة.

معالجة حكيمة

كيف تمت معالجة الأزمة في زمن قياسي؟ بما في ذلك تعيين خلفاء جون قرنق؟

لا نعم، تم كل ذلك، وفي هذا الزمن القياسي نتيجة لعماد عدة مجتمعة يمكن ادراجها في الآتي: أولاً أسلوب المعالجة الحكيمة من أحماد القوتري، ثانياً أعمالاً للتوسيع لحدود النزاع وبموجب الدستور الانتقالي، وثالثاً، توفير القناعة والعزم المشترك للمضي قدماً في مسيرة السلام وتحقيق الاستقرار، لدى قيادات الحكومة والحركة الشعبية، ولتبيين ذلك أشير أولاً، إلى أن سلوك قوات الأمن السودانية يومي الاضطرابات الموسعة، لم تعتمد إلى قمع للتظاهرين بالقوة حتى لا تغرق المزيد من الشاعر العاضية، بل عمدت إلى احتواء التظاهرات وتقليل الاضرار المادية والبشرية، فتمكنت بهذا السلوك وفي ظرف يومين من امتصاص الغضب وفرض سيطرتها القامة وبأسلوب محكم على كل

الحركة الشعبية، وأسرة الراحل العزيز على قناعة تامة بقبول القضاء والقدر باعتبار الحادث قد وقع نتيجة للأحوال الجوية السيئة في تلك المنطقة الاستوائية التي تجتاحها في هذا الموسم الأعاصير والزواياح الرعدية. وقد عبرت ربيكا قرنق حرم الراحل عن هذه القناعة في كلمتها أمام جثمان زوجها المسني وقالت "إذ يومه... ما أثار اللبلة هو الخطاب النيوغندي المضطرب حول الحادث، ويبدو أن الرئيس موسيفيني الذي استقبل الراحل، وعرض عليه طائرته الفاصلة في طريق العودة، قد استشعر المسؤولية الكبيرة في ما آلت إليه الأمور، فطلق تارة يتحدث عن ظروف طبيعية أدت إلى الحادث، وتارة أخرى يضع احتمال نفاذ الوقود، أو اضطراب الطيار، وغيرها من الاحتمالات... كل ذلك جعل حكومة السودان والحركة الشعبية تحرضان على الإسراع في تشكيل لجنة مشتركة للتحقيق في ظروف الحادث وتتبع خط سيرها من يوغندا إلى جنوب السودان. وقد عرضت العديد من الجهات الدولية، أميركية وبريطانية وتروجية، بالإضافة إلى الأمم المتحدة، التعاون مع اللجنة في إنجاز عملها الذي يجري على قدم وساق... ولعلك تتفق معي بأن حكومة السودان هي أكثر الأطراف

■ حادث الطائفة الذي أودى بحياة نائب الرئيس السوداني جون قرنق أحدث اضطراباً وتوتراً شديدين، لم هذا التوتر في الأصل والرواية الراجعة بأن حادث الطائفة كان نتيجة للأحوال الجوية السيئة؟

■ الاضطرابات التي حدثت عند إعلان نبأ وفاة جون قرنق في حادث الطائفة أمر غير مقبول، وغير حضاري، ولكن يمكننا أن نجد التفسير لاندلاعها، فهي غير مقبولة لأن الساحة السودانية كانت تعيش أجواء التحول السياسي، وزخم السلام، وتتابع الخطوات العملية في تنفيذ اتفاقية السلام التي تمخضت في إجازة الدستور الانتقالي، وأداء النائب الأول الجديد للقسم، وتولية مهامه في القصر الجمهوري في الخرطوم،... وكلها خطوات أكدت جدية الطرفين في السير نحو السلام بعد أكثر من 20 عاماً من الحرب. لذا جاء التوتر على إثر إعلان وفاة د. قرنق بما يوحى بنكسة لهذه المسيرة القاصدة، ولذلك فهو غير مقبول وغير حضاري.

قضاء وقدر

■ هل توصلت لجنة التحقيق المشكلة من الحكومة السودانية والحركة الشعبية إلى أي نتيجة؟

■ أرجو أن أؤكد أنه ومنذ وقوع الحادث، وبعيداً عن انفعالات الجماهير، كانت كل الأوساط المستنيرة معشلة في قيادات الحكومة السودانية، وقيادات



هجة استثمارية عربية وغربية

على السواحل



بؤر التوتر. ثانياً: في الوقت ذاته اجتمعت الهيئة القيادية للحركة الشعبية واختارت الخريز سلفهاقيز، أحد قادتها المؤسسين، خلفاً له. قرنتي في رئاسة الحركة وإرثاسة حكومة الجنوب. وفي خطوة متزامنة أصدر الرئيس المختبر عمر حسن أحمد البشير مرسوم تعيين كبيراً لرئاسة حكومة الجنوب، ونائباً لرئيس الجمهورية. وقد تم كل ذلك إعمالاً للتوصي الواردة في الدستور الانتقالي الذي لم يفغل النصف على أسلوب وآليات سد الفراغات الدستورية، فكانت تلك الممارسات العملية والقوية خير دليل على سعة الأفق الذي أعده به الدستور الانتقالي، وأوضح مثل على ذلك أن المؤسسة هو الأسلوب الحضاري لمواجهة كل التحديات التي تواجه الدولة، وسيكون ذلك هو دين الدولة في السودان في مسيرتها الطويلة نحو مستقبل واع لهذه البلاد التي تخرز بالكهاتم والبهرية والخيرات اللامدية، ثالثاً: كل هذه المعالجات ما كان يمكن أن تتم في هذا الزمن القياسي، لولا توفر العزم والإرادة المشتركة بين القيادات السودانية في الحكومة والحركة الشعبية، وغيرها من القيادات السياسية، لتجاوز الحدة. وأكد هنا أن قضاة السلام قد وضع صمداً على خطه المرسوم، فالأزمة الطارئة والوجيزة، قد تم تجاوزها تماماً. ولعل جميع المراقبين قد لسوا ذلك جلياً في كلمات كل من الرئيس عمر حسن أحمد البشير، ونائبه الجديد الخريز سلفهاقيز، إبان حفل التنصيب الذي أقيم في القصر الجمهوري في الخرطوم قبل أيام، إذ أكد أمام حضور كبير، ولكل العالم المتابع للسان السوداني، بشكل مباشر، أنها ملتزمان تماماً باتفاقية السلام، وماهيان في تنفيذها بتدأ.

بقيت حقيقة لا بد من إضافتها، وهي أن تلك الأزمة الطارئة، وأسلوب معالجتها، قد كشفتاً بادلين الداعم من الجدية في تعقيد السلام والاستقرار في السودان. وما إلغاء حال الطوارئ في البلاد إلا خير دليل على عودة الأمور إلى مجاريها.

محالات الاستمرار

■ الآن وقد عادت الأمور إلى نصايها في السودان، ما هي برأيكم المجالات الأكثر جذباً للاستثمار في السودان؟ وما هي أولويات الحكومة في هذا الصدد؟

■ هنالك العديد من المناطق في السودان والتي لم تشهد أي تنمية منذ الاستقلال. كما أنه بات معروفاً لدى العالم بأسره أن السودان يتمتع بإمكانات مهولة من خيرات تحت الأرض مثقلة بالبحرول والنفان

فرص استثمارية متنوعة في قطاعات الزراعة والصناعة والبنى التحتية

وفي مجال تعاون الجهازين التشريعيين، وجمعية أخوة برلمانية. أما خلال زيارة الرئيس فؤاد السنهوري بصحته السابقة كوزير للمالية، فقد تم التوقيع على اتفاقيات مفصلة في التعاون الاقتصادي، اتفاقية تبادل الاستثمارات - اتفاقية منع الإزدواج الضريبي - واتفاقية التعاون بين رجال الأعمال في البلدين، وكلها اتفاقيات وضعت أساساً مقبلاً لتعاون الثنائي.

3 - حركة رجال الأعمال الليبانيين شهدت في العامين الأخيرين نشاطاً ملحوظاً إلى السودان، وأتمت مشاريع ومؤسسات، واستثمارات وقدرته ثلق بأن عاكها يصب في مصلحة البلدين الشقيقين، ويمكن أن نعد على سبيل المثال لا الحصر، إنشاء بنك بيلبوس أفريقي في الخرطوم، ثم حركة الندوة الاقتصادية الليبانية وإقامتها لتجمع استعماري، للدخول في مختلف المشاريع الصناعية والزراعية والخدمات، كما تشير إلى نشاط وسترن يونيون، وإلى شركة البشارت التي حازت على الترخيص الثاني للخدمات المحمول، وإلى غيرها من نشاط شركات الإنشاءات الليبانية في الخرطوم وغيرها من المدن السودانية، ولا ننسى مشاريع شركة EBD في مشاريع تحلية المياه في بورتسودان، ومشاريع الصبحي في الخرطوم.

نجل القول بأن السودان الآن، وبعدها تأكد توقف الحرب وتوفر مصادر الطاقة من بحرول وكهرباء، يضاف إلى العزم بأن تعطى التنمية الأولوية في حركة الدولة، قد تفتحت فيه آفاق واسعة للعمل وفي شتى المجالات الصناعية والخدماتية والزراعية والتجارية، على النحو الذي حدث للسودان في الستينات، وصار الباب الآن مفتوحاً على مصرعاه للاستثمار في شتى المجالات من دون استثناء، إذ هنالك مناطق في السودان لم تشهد أي عمل تنموي منذ الاستقلال.

ولا بد من الإشارة بأن السودان يشهد الآن ما يشبه بالعجوة الدولية غربية وعربية، فالكثير يبحث عن موطن قدم والفرص متاحة، ومن الطبيعي بالنفسية لنا في السودان أن تكون المجموع العربية هي السبالة بما يعنيه ذلك من أبعاد استراتيجية، وليبانيين موقع خاص محظوظ ومقدر ننظره كاستثمارية للوجود الليباني السابق في السودان، فهم، من أقد الناس على تفهم ظروف السودان، ولأنه للزجاج المشترك الذي يجمع السودان وليبان نتيجة للتوتر القائم في مجتمعيها، ونتيجة للتجارب المشابهة التي مر بها البلدان بطورها ومزما. ■

وخيرات فوق الأرض مثقلة بالمساحات الزراعية الشاسعة والمياه الوفيرة. ويمكن لهذه الأخيرة أن تؤهل السودان بحسب تقارير بعض المنظمات الدولية ليكون أحد البلدان المساهمة في حل مشكلة الغذاء حول العالم. معنى ذلك أن السودان يحتاج إلى تنمية في شتى المجالات الصناعية والزراعية والخدماتية فضلاً عن البنى التحتية على وجه الخصوص، فالسودان يحتاج إلى تنمية تحتية متطورة تمكن من توليف واستثمار هذه الامكانات. وفي ضوء ذلك يمكن التخرق إلى بعض القطاعات التي يمكن أن تكون ذات جذب خاص، مثل البنى التحتية، قطاع الخدمات الفندقية، القطاع الزراعي إضافة إلى كافة أنواع الصناعات من دون وجود أي عائق أمام تسويق للتنتجات خصوصاً وأن السودان عضو في السوق المشتركة لدول الجنوب وشرق أفريقيا COMESA.

ليبان والسودان

■ ماذا عن آفاق العمل الاقتصادي بين لبنان والسودان، وخصوصاً وإنما نلاحظ أعداداً متزايدة من الليبانيين قد توجهوا للسودان خلال السنتين الماضيتين؟

■ آفاق التعاون الاقتصادي والتجاري بين السودان وليبان، فسحة ومتعددة الوجود، ويتوفر لها في الوقت الراهن العديد من اللطعات التزائية، نعددها في الآتي:

1 - حماس من قبل القيادات الليبانية الحالية للعلاقات وثيقة من أجل مصلحة البلدين، بدءاً من الرئيس امعل لعود، ورئيس مجلس النواب نبيه بري، ورئيس مجلس الوزراء فؤاد السنهوري. ولعل من حسن الطالع أن يكون كل من الرئيسين بري والسنهوري قد زارا خلال العامين الماضيين السودان، وأسسا لعلاقات الليبانيين بمنظومة متنوعة من الاتفاقيات التي فتحت آفاقاً واسعة للتعاون الثنائي.

2 - تمت خلال زيارة الرئيس نبيه بري صياغة وتوقيع مجموعة من الاتفاقيات في مجال التعاون الزراعي، وشؤون الاغتراب،

قراءة اقتصادية لآفاق العلاقات العربية - الصينية

العملة الصينية

ويعد قيام الصين مؤخراً باتخاذ الخطوة المرتقبة منذ مدة لك الارتباط الثابت بين عملتها "الرينمينبي" والدولار وريطها في المقابل بسلة عملات، وهو ما أدى إلى ارتفاع سريع في سعر صرفها مقابل الدولار بنسبة 2,1 في المئة، فقد بات من المتوقع أن تسرع الحكومة الصينية عملية إصلاح وإعادة هيكلة القطاع النقدي والصنعي والمالي. وبعد ذلك، وفي ظل تعاطف دور الصين في حركة التجارة والاستثمار العالمية، فإنه من غير المستبعد أن تنضم العملة الصينية إلى الدولار واليورو والين كمعلة احتياط عالمية أساسية خلال عقد من الزمن على الأكثر.

لقد أضحت الصين اليوم أكبر مستهلك في العالم للعديد من السلع الأساسية والأولية كالأنديوم والفولاذ والنيحاس والحجم، وهو ما أدى إلى ارتفاع كبير في أسعار هذه السلع أو إلى ظهور بوادر نقص في إمداداتها على النطاق العالمي. ولعل الأمر من ذلك سواء للدول النفطية، وخصوصاً العربية منها، أو للاقتصادات الصناعية أن الصين كانت يحد ذاتها وراء تلك الزيادة في الطلب العالمي على النفط منذ العام 2000

إن ظاهرة نمو الاقتصاد الصيني قد أدت إلى انخفاض بمعدل نقطة مئوية واحدة في نسبة التضخم في الولايات المتحدة في السنوات الأخيرة، وهو تأثير كبير من دون شك في هذا المجال على افتراض أن تقديرات تلك الدراسة صحيحة.

وتأثير نهوض الصين على الاقتصاد العالمي قد يستمر لفترة طويلة في المستقبل وربما لعهود عدة، تماماً كما حدث عند نهوض اليابان بعد الحرب العالمية الثانية، ولكن بقوة أكبر وبمدى أوسع في ظل اقتصاد ومسيره العملة. فمحالات النمو والتوسع في الاقتصاد الصيني لم تنل ضخمة جداً سواء من حيث حجم السوق وقدرتها على الاستيعاب أم من حيث الموارد البشرية للتوفرة. وتقول التقديرات في هذا المجال إن هناك اليوم ما لا يقل عن 200 مليون عامل في الصين يعملون بأقل من طاقتهم، خصوصاً في القطاع الزراعي والمناطق الريفية. واستيعاب جزء فقط من هذه العمالة في قطاعات الصناعة والخدمات والإنشاء الأكثر إنتاجية قد يستغرق وقتاً طويلاً سيبيخى خلاله تأثير ظاهرة الصين على المعدل العالمي للأجور ونسبة التضخم.

إذا كانت العملة وما يرتبط بها من اقتصاد المعرفة الحديث وثورة الاتصالات قد طبعبت التطورات في الاقتصاد العالمي خلال العقدين الماضيين وأدت إلى تغيرات بعيدة المدى في هيكلية التجارة والعلاقات الاقتصادية الدولية وعمل أسواق المال والنفد العالمية، فإنه من الصحيح القول إن نشوء الاقتصاد الصيني ونموه السريع، والذي تلازم إلى حد كبير مع مسيرة العملة، كان يعد ذاته تطوراً تاريخياً بكل معنى الكلمة. وذهبت مجلة "ايبكونوميست" في تحليل أخير لها إلى الاستنتاج بأن ما حدث ويحدث في الصين هو في الواقع أهم تطور اقتصادي عالمي منذ نصف قرن على الأقل حيث إن التطورات والقرارات الاقتصادية في الصين أخذت تؤثر على أسعار الفائدة والمعادن على السندات في الدول الصناعية وعلى مستويات الأجور وأرباح الشركات وأسعار السلع الأولية وحتى على أسعار المساكن في تلك الدول. فإقبال الصين مثلاً على شراء سندات الخزينة الأميركية وقدرتها على تكوين مراكز كبيرة في هذه السندات كان له دور أساسي في إبقاء أسعار الفائدة منخفضة نسبياً في الولايات المتحدة وحث من قدرة بنك الاحتياط الفدرالي على التحرك في مجال السياسة النقدية، بل مكن الاقتصاد الأميركي المعيش بأكثر من طاقتة لفترة طويلة وعلى حساب عجز كبير في الحساب الجاري في ميزان المدفوعات.

العلاق الصيني

وبدول الصين السريع وعلى نطاق كبير سوق التجارة الدولية، والارتفاع الكبير في حجم صادراتها خلال العقدين الماضيين كان لها أثر مهم عالمياً على مستويات الأسعار والمداخيل النقدية حيث أسهم في تخفيض معدل أسعار للمنتجات الصناعية فيما رفع أسعار السلع والمواد الأولية. والنمو السريع للإقتصاد الصيني الضخم كان له أثر إيجابي في تعزيز نمو الاقتصاد العالمي وإبقاء نسب التضخم منخفضة. وعلى سبيل المثال فإن دراسة أخيرة تقول



ارتال من السيارات بانتظار فرصة تعبئة الوقود

وأوضحت اليوم ثاني أكبر مستهلك للنفط في العالم. وكل ذلك كان أحد الأسباب الرئيسية وراء الارتفاع الكبير في أسعار النفط منذ العام 2000.

ثاني مستهلك للنفط

والأهم أيضاً وإيضاً أن استهلاك الصين من السلع والمواد الأولية والنفط لم يزل منخفضاً نسبياً إلى على أساس المعدل للفرد الواحد وهو ما يعني أن الطلب على جميع هذه السلع والمواد سيستمر بالارتفاع في المرحلة المقبلة معه أسعارها. وبالتحديد فإن معدل استهلاك النفط للفرد الواحد في الصين لم يزل اليوم أقل من 7 في المئة للمعدل المائل في الولايات المتحدة. ولو علمنا أيضاً أن هناك الآن معدل سيارة واحدة لكل 70 شخصاً في الصين بالمقارنة مع سيارة واحدة لكل شخصين في الولايات المتحدة، فإن ذلك يعطي فكرة واضحة عن مدى الارتفاع الذي يمكن توقعه في الطلب العالمي على النفط في المرحلة المقبلة، بل في الجزء المتبقي من العقد الحالي وفي العقد المقبل.

وباختصار شديد، أوضحت الصين، ومنذ بعض الوقت ذات أهمية كبيرة للاقتصاد العالمي وللدول الصناعية بشكل خاص سواء من حيث تأثير منحنى النمو فيها على حجم التجارة الخارجية العالمية وأسعار السلع أو على معدلات النمو، أو حتى على السياسات النقدية والمالية في الدول الصناعية أو تلك الحديثة النمو. وهذا الدور الصيني بطول بالطلب الدول العربية عامة والدول العربية النفطية بشكل خاص بحيث يجدر النظر بدقة اليوم إلى مدى علاقة وتأثير الاقتصادات العربية بظاهرة الصين وما يمكن تحقيقه من منافع من التطورات المرتقبة في الاقتصاد الصيني ودوره على الخطط العلي في المستقبل.

الصين والنفط العربي

والعلاقات الاقتصادية بين الصين والعالم العربي تعود لعقود عدة ماضية ولكنها توسعت في السنوات الأخيرة لتشمل معظم العالم العربي وتصبح متعددة ومتنوعة الجوانب بعدما كانت قد اقتصر تاريخها على علاقات مع تلك الدول العربية التي اعتمدت النظام الاقتصادي الاشتراكي للشيء، والتي كانت لها ارتباطات سياسية وثيقة مع المعسكر الاشتراكي. وعلاقات الصين العربية اليوم تشتمل النفط في المقام الأول، وهم العلاقات التجارية عامة، وأنشطة الشركات الاستثمارية المتبادلة بين الطرفين.

الطلب الصيني على النفط عامل رئيسي وراء استمرار ارتفاع الأسعار

لقد كانت الدول العربية النفطية للمستفيد الأول من الصين في السنوات الأخيرة وإن بشكل غير مباشر ومن حيث تأثير النمو السريع في الطلب على النفط في الصين على إنتاج الدول العربية النفطية وعلى منحنى ارتفاع الأسعار منذ العام 2002 كما سبق القول وهو ما أدى بالإجمال إلى انقلاب جذري في أوضاع المالية العامة في الدول الخليجية وتراكم سريع ومتزايد للاحتياطيات الخارجية لهذه الدول وانعكس طبعياً أيضاً على جميع الدول العربية الأخرى المصدرة للنفط التي شهدت تحسناً كبيراً في إيراداتها النفطية وأوضاعها الاقتصادية.

ومع بلوغ سعر النفط الأمريكي الخفيف مؤخراً مستوى 65 دولاراً للبرميل فإن جميع المعطيات تشير إلى أن منحنى الارتفاع سيستمر في المرحلة المقبلة بحيث أصبح الكلام عن السعر في حدود 100 دولار للبرميل شارحاً ومقبولاً. وستستمر الصين بالبيع في لعب دور أساسي في الضغط صعوداً على الأسعار في المستقبل المنظور.

الطلب الصيني على النفط

وطلب الصين على النفط ازداد 11 في المئة في العام 2003 و 15,6 في المئة في العام 2004 ومن المتوقع أن يرتفع بما لا يقل عن 8 في المئة خلال السنة الحالية وبعد القفزة الكبيرة المسجلة في العام 2004. وبالمقارنة فقد بلغت الزيادة في الطلب العالمي الإجمالي على النفط 2,4 في المئة في العام 2003 و 3,4 في المئة في العام 2004 وهي من غير المتوقع أن تتعدى 2,2 في المئة في العام الحالي.

وأخذاً في الاعتبار أن معدل استهلاك

**قدرت وكالة الطاقة العالمية أن
صناعة النفط والغاز تتطلب
استثمارات تصل إلى 6 تريليون دولار
خلال الـ 25 سنة المقبلة**

النفط للفرد في الصين لم يزل منخفضاً كما سبق وأن هذا الاستهلاك سيستمر بالارتفاع بسرعة في السنوات المقبلة، فإن التوقعات الأخيرة لمنظمة "الأوبك" تقول أن الطلب العالمي على النفط سيزداد بمعدل 1,5 مليون برميل سنوياً خلال العشرين سنة المقبلة ليصل إلى 111 مليون برميل في العام 2025. وفي حين أنه من المتوقع أن تواجه صناعة النفط العالمية ضغوطاً كبيرة في محاولة تلبية هذا الطلب المتنامي خلال الفترة المقبلة، فإن التحلل الأساسي في ذلك سيقع من دون شك على دول منظمة "الأوبك" ودول الخليج بشكل خاص. ويقدر أحد الخبراء النفطيين في هذا المجال أن الدول الأعضاء في منظمة "الأوبك" ستحافظ على إنتاجها من تراجع طبيعي في قدراتها الإنتاجية بمعدل 1,2 مليون برميل يومياً كل سنة ما يعني أنه لن سيكون من الضروري لشيء فقط إشباع الطلب العالمي المتزايد وإنما أيضاً التعويض عن التراجع الطبيعي في القدرة الإنتاجية للتحقق للنفطية المستقلة حالياً.

وكل ذلك سيتطلب استثمارات هائلة في مشاريع النفط والغاز الطبيعي خلال هذا العقد والعقد المقبلين حيث قدرت وكالة الطاقة العالمية في تقرير آخر لها أن صناعة النفط والغاز العالمية ستحتاج استثمار يبلغ 6 تريليون دولار خلال فترة الـ 25 سنة المقبلة لتطوير طاقة الإنتاج. أما حصص الشرق الأوسط من هذا المجموع فتزيد على التريلين دولار على أقل تقدير. وكل ذلك يعني أنه لا مفر للدول العربية النفطية من العمل على استقطاب المزيد من الاستثمارات والمهارات الأجنبية إلى قطاعاتها الهيدروكربونية.

الاستثمار في النفط

والأمر للفت في كل ذلك أن الصين لا تبدو بعيدة من الاهتمام باغتنام الفرصة المتاحة للاستثمار في قطاع النفط والغاز العربي والساهمة بالتالي في تطوير طاقة الإنتاج. فالشركات الصينية مثلاً تلعب اليوم دوراً أساسياً في تطوير قطاع النفط السعودي حيث شهدت السنوات الأخيرة نمواً مطرداً في طاقة الإنتاج. وهناك حركة مستمرة و جهود مبذولة من شركات النفط والشركات المتخصصة في صناعة النفط والغاز الصينية لتوسيع دورها في دول الخليج وبقية الدول العربية النفطية والتقدم بالعطاءات لتفنيذ المشاريع. وهذا الدور للشركات والاستثمارات الصينية سيزم ويتطور من دون شك في المستقبل المنظور بالتزامن مع النمو المتوقع في الطلب

تعليق شارها حيث فازت شركات المقاولات الصينية بعدد متزايد من العقود الكبيرة في دول الخليج في السنوات الأخيرة، وصلت قيمتها في العام 2004 فقط وبحسب آخر التقارير والأرقام المتوفرة إلى حدود 800 مليون دولار، وهي تشمل مثلاً مشاريع لبناء أبراج في كل من دبي وقطر والمملكة العربية السعودية ومصنع للإسمنت في المملكة أيضاً ومشاريع بنى متعمقة وغير ذلك.

وجميع التوقعات اليوم تشير إلى دور أكبر لشركات الإنشاء والمقاولات الصينية في دول الخليج والمنطقة العربية عامة في المرحلة المقبلة وذلك في ضوء الكم الضخم من المشاريع الجديدة المطلوبة في المنطقة. وسيشهد هذا الدور التركيز المتزايد على نوعية العمل، حيث كان هناك بعض التحفظات في السابق على هذه النوعية لدى الشركات الصينية، وكذلك الإنتاجية العالية وبسرعة التنفيذ، وقدره التسعير التنافسية بناءً على انخفاض تكلفة العمالة الصينية على كافة المستويات نسبياً. وتتطلع الشركات الصينية إلى قدرتها التنافسية القوية في تسعير وتنفيذ المشاريع الكبرى العتقة نقياً مقارنة مثلاً بالشركات الخليجية المحلية أم شركات المقاولات الغربية الكبرى.

النقاط الفرصة

في الخلاصة إذاً، وفيما تمثل الصين اليوم حلاً استثنائياً على نطاق الاقتصاد العالمي من حيث انفتاحها المتزايد ونموها السريع وتوسع علاقاتها التجارية والاقتصادية عامة، فإن هذه الحال توفر أيضاً فرصة فريدة لتطوير وتوسيع العلاقات العربية - الصينية بما قد يعود ذلك من منافع للطرفين. وعلى العالم العربي بالتحديد أن يعي الفرص التي تتيحها هذه العلاقة من حيث مجالات التصدير لسوق الصين الضخم، وخصوصاً إنتاج الصناعات الثقيلة والمواد الأولية. وفرص الاستثمار المباشر في البناء والاعتماد على الشركات الصينية في مجال الخدمات والإنشاءات وغير ذلك بما قد يحقق وفرة في الأرباح وتنوعاً في مصادر السلع والخدمات المستوردة.

وإذاً في الاعتبار أن الصين قد تصبح في المستقبل أكبر دولة مستوردة للنفط في العالم فإنه لا بد من النظر ملياً في المشاريع المشتركة لتطوير إنتاج النفط والغاز في العالم العربي، ودول الخليج بشكل خاص وكذلك المشاريع المشتركة لرفع طاقة تكرير النفط الخام في الصين لسد احتياجات السوق المحلي الضخمة والمتنامية بسرعة هناك. ■

هل تدخل الاستثمارات الصينية في مجالات إنتاج النفط العربي؟

سنؤيد بأنه بحث إمكانية مساهمة الشركات الصينية في إنشاء وإدارة القنات في مصر.

شركات المقاولات والإنشاءات

وفي مجال آخر، وكمثال إضافي فقط على التطور المستمر في العلاقات الاقتصادية العربية للصينية، طرحت في الشهر الماضي أسهم شركة صينية هي الشركة الصينية للمستشفيات للاكتتاب من قبل المؤسسات الاستثمارية في دول الخليج حيث بلغ المبلغ الإجمالي لهذا الاكتتاب 300 مليون دولار، ستكون للسوق الخليجية حصة نحو 40 إلى 45 في المئة منها. والشركة الصينية للمستشفيات تدير أكثر من 12 مستشفى معطلم حكومي وسيتم تخصيصها.

وهناك بالطبع النشاط للتنامي لشركات المقاولات الصينية الكبرى في تنفيذ المشاريع في دول الخليج أولاً وسائر الدول العربية ثانياً. فبعد الدور الذي قامت به الشركات الكورية الجنوبية ولم تزل في تنفيذ المشاريع الإنشائية الكبرى في منطقة الخليج، عملت الحكومة الصينية في السنوات الأخيرة على دفع وتشجيع الشركات الصينية على دخول هذه السوق ومنافسة الشركات الكورية وشركات المقاولات العالمية الأخرى للحصول على عقود المشاريع والإنشاءات الكبرى، علماً أن أكبر شركة مقاولات في الصين حققت حجم أعمال 8.4 مليار دولار في العام 2004 وحلت بذلك في المرتبة السابعة عشرة عالمياً وبلغ حجم أعمالها خارج الصين نحو 1.95 مليار دولار، وهي تخطت في كل ذلك كلاً من شركة "هينونداي" وشركة "سامسونغ" الكورييتين.

وقد بدأت جهود الصين في هذا المجال

الصيني على نفط الشرق الأوسط، وسيرتبط أيضاً بالنفط الصيني الواضح للاستثمار في صناعة النفط العالية ولعب دور أكثر فعالية فيها. وقد ظهر هذا التوجه بقوة ووضوح في الأسابيع الماضية من خلال المحاولة التي قامت بها الشركة الصينية الوطنية البحرية للبترول (سينوك) لشراء شركة النفط الأمريكية الكبرى "بونوكال" والتي أثارت بدوره فعل معارضة من قبل الحكومة الأميركية. وبخلاف النظر عن هذا الموقف الأمريكي، فإن هناك مصلحة مشتركة واضحة بين الصين والدول العربية والبحرولية لتطوير وتعميق العلاقات والتعاون في مجال النفط والغاز في المرحلة المقبلة.

التبادل التجاري

ويرتبط بالعلاقات النفطية بالعالم العلاقات التجارية عامة. ففي مقابل ورودتها المتزايدة من النفط العربي والمنتجات البترولية كيميائية فإن الصين لديها في توسيع صادراتها من مختلف السلع وبالتحديد المنتجات الصناعية المختلفة إلى كافة أنحاء العالم العربي، وهي صنعت بسرعة خلال بضع سنوات فقط لنصبح من بين أكبر المصدريين للعديد من دول المنطقة. والنمو والتسارع في الاقتصادات العربية وخصوصاً النفطية منها سيأتي من دون شك يتغلون مماثل في الصادرات الصينية إلى المنطقة.

التعاون السياحي

والتبادلات التجارية هي جزء من علاقات اقتصادية أوسع بين الصين والعالم العربي أخذت بالنمو والتطور وتعد الكثير للمستقبل. ففيما تركز الكثير من الدول العربية على تنمية السياحة والسفر القطاع السياحي، هناك تطلع لسوق الصين وما يمكن اجتذابه من العدد الضخم للزوار من السياح الصينيين في السنوات المقبلة والذي قد يصل بحسب التقديرات إلى أكثر من 100 مليون سائح سنوياً مع حلول العام 2014. فوزير السياحة التونسي قام مؤخراً بزيارة إلى الصين للترويج للسياحة فيها وأعلن بعد الزيارة أن الصين اعتمدت تونس بصفتها رسمية ضمن الوجهات التي يقصدها الصينيون وتزامت زيارة الوزير التونسي تقريبا مع زيارة لوفد مصري، برئاسة وزير السياحة أيضاً بهدف الترويج ليس فقط للسياحة في مصر وإنما أيضاً للاستثمار السياحي فيها. وأعلن الوزير المصري أن مصر تهدف إلى جذب مليون سائح صيني



برمجيات كمبيوتر أسوشيتيس

22 مليون

عملية تداول يومية ثلاث من أكبر شركات الاستثمار في العالم.

يتم تنفيذ كم كبير من الصفقات بسرعة مذهلة وبدرجة عالية من الأمان عبر بنى
تشغيل مختلفة حول العالم. وهذا كله ممكن عن طريق استخدام برمجيات كمبيوتر
أسوشيتيس لمكنة الأنظمة والعمليات. لتتمكن من إدارة معاملات عملائك بهذه السرعة
والأمان، تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني: ca.com/arabworld/dldyouknow



Computer Associates®

سهولة
مكنة
أمان

رئيس شل الغمانية للتسويق أرشاد اللواتي:

ارتفاع العائدات عوض تراجع حصتنا السوقية



لا تزال شركة شل الغمانية للتسويق تقرب على عرش شركات المساهمة المدرجة في سوق مسقط للأوراق المالية، وإذا كان دخول شركات جديدة لتسويق المنتجات النفطية، أدى إلى تراجع الحصة السوقية للشركة، إلا أنها استطاعت التكيف مع ذلك من خلال تحسين الأداء ورفع كفاءة التشغيل، إضافة إلى استمرار الشركة في تطوير أعمالها استناداً إلى استراتيجية تشمل في

الاستغلال الأمثل للإمكانيات وتطوير الأنشطة القائمة والانخراط في مجالات عمل جديدة. وإذا كان امتياز التجاري الممنوح من Shell العالمية للشركة يحصر عملها بالسوق المحلية، إلا أن "شل الغمانية للتسويق" تستفيد من الحضور العالمي للشركة الأم لتسويق منتجاتها إلى أسواق جديدة، كما يقول الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة شل الغمانية للتسويق إرشاد اللواتي.

اتجاهات التطوير

وفي ما يتعلق بخطط الشركة لتطوير وتسويق أعمالها، أوضح اللواتي أن تنوع وتطوير أنشطة الشركة محكوم بالسياسة العامة لمجموعة Shell، وكذلك بالأغراض المحددة للشركة عند تأسيسها فلا نستطيع التوسع في كافة المجالات، ولكن ذلك لا يمنعنا من السعي لتطوير أعمالنا، حيث نركز حالياً على ثلاثة اتجاهات رئيسية، الأول هو الاستغلال الأمثل للإمكانيات الموجودة لدينا، والثاني تطوير الأنشطة القائمة، والثالث دخول مجالات جديدة في العمل في الإطار المسموح به، وعلى اعتبار أن الشركة تعمل وفق امتياز تجاري محصور جغرافياً في السوق الغمانية، فإن صادراتها إلى الأسواق الخارجية تتم من خلال مجموعة Shell تجنباً لحدوث أية منافسة مباشرة بين الشركتين، ويقول اللواتي: "إذا كان لهذا الامتياز سلبياته من وجهة نظر البعض لكونه يحد من انطلاق الشركة إلى الأسواق الخارجية، فالحقيقة أن ارتباطنا بالمجموعة الأم يوفر لنا قنوات فعالة لتسويق منتجاتنا في الأسواق الأخرى. وعلى سبيل المثال، فقد تمكننا العام الماضي من تصدير 82 من المئة من إنتاج مصنع الزيت العائدة للشركة في عُمان، وتوزعت الصادرات على 24 بلداً، علماً أنه تمت زيادة الطاقة الإنتاجية للمصنع من 12 ألف طن سنوياً إلى 60 ألفاً، ونتوقع زيادة الإنتاج إلى 80 ألفاً سنوياً في المستقبل القريب".

المسؤولية الاجتماعية

إلى جانب عمل الشركة في حقل إنتاج وتسويق المشتقات النفطية، تمتلك شركة شل الغمانية للتسويق حضوراً لافتاً على الصعيدين الاجتماعي والبيئي، ويحدث اللواتي عن هذه الإسهامات قائلاً: "تقوم شركتنا بدعم الجهود التي تساهم في تطوير البلد على مستويات الصحة والسلامة والبيئة والأمن، فنهتم ببرامج الرعاية العامة بخاطر الشوارع والقيادة وتتعاون مع الإدارة العامة للمرور ووزارات التربية والصحة بهدف إقامة حديقة مصغرة تتضمن شوارع مصغرة لتدريب طلاب المدارس وتوعيتهم حول مخاطر الطرقات وضرورة تطبيق قوانين المرور. ونهتم أيضاً بدعم الحاضرات المتعلقة بالمواضيع الصحية وبرامج للمؤقتين. وفي العام الماضي، أطلقنا برنامج My Beautiful Oman لدعم السياحة في السلطنة، من خلال تعريف الزائرين وللمقيمين بالواقع السياحي والخصائص المتوفرة في مختلف المناطق الغمانية".

يقول اللواتي إن إنشاء شركة جديدة لتوزيع الحروقات أدى إلى انخفاض حصة "شل" في السوق من نحو 72 إلى 51 في المئة، واعتبر أن ذلك نتيجة طبيعية ومتوقعة. وأشار إلى أن تراجع الحصة كان كبيراً في البداية ولكن توزيع المحصص بين الشركات استقر حالياً، ولكن اللواتي أكد أنه على الرغم من تراجع حصة "شل" في السوق، فإن مستوى أدائها تحسن وتمثل ذلك في ارتفاع العائدات والأرباح وذلك ما تظهره ميزانيات الشركة التي يتم نشرها بصفة دورية باعتبار أن الشركة مدرجة في سوق مسقط

لأوراق المالية. وشرح ذلك بقوله: "إن استراتيجيةنا تقوم على الفعالية في العمل والإدارة الكفوءة لتكاليف التشغيل ونركز على الجودة في أعمالنا، ما أكد أن الشركة تنمو بمعدلات معقولة".

وحول قيام الشركة بتوزيع كامل الأرباح للعام الماضي قال إن الشركة تتبع سياسة توزيع الأرباح بالكامل لأن سيولتها عالية جداً، وتغطي كافة الاحتياجات المطلوبة فلا تحتاج إلى الاحتفاظ بجزء من الأرباح بل تخضع توزيعها على المساهمين لكي يستثمروا.

ارتفاع الأرباح 68 في المئة

سجلت شركة شل الغمانية للتسويق نمواً في أرباحها خلال النصف الأول من العام الحالي، بلغت نسبتته نحو 68 في المئة مقارنة بالنصف الأول من العام 2004، فوصلت أرباحها إلى 3,75 ملايين ريال عُمانى (بعد خصم الضرائب)، وبلغت قيمة الأرباح التي تم توزيعها العام 2004 9,3 ملايين ريال، كما أن الشركة حققت إنجازاً مهماً في مجال السلامة بتسجيلها 403 أيام من دون أي حادث.

أسواق التأمين في الشرق الأوسط: التحويل على الشركات الأجنبية

فإن كل نوع من الأعمال الشخصية سيكون تحت الضغط لتحقيق نتائج تقنية إيجابية، وبالتالي فإن العناصر التي سيعاد تأميناها سيتم ذلك بشكل منفصل.

ومن بين الأسواق التي ستنشط في نحو أفريقيا في الأنفاساط هي مصر والبنك المركزي العربية السعودية، ولهما اختارنا من أجل الاقتصادات في الشرق الأوسط ورياستنا مهمتين على مستوى إقليمي الأنفاساط. ففي السعودية التقنية بالنظر، وعدد الشركات الكبير نسبياً مقابل انتشار ضئيل للمنتجات التأمين، تعتبر الإمكانات للنمو القوي. ولنعقد الوكالة على الأعمال التقنية التي وضعت في العام 2003 تشكل إطاراً آميناً سامياً سيستجيب على نحو كبير. وهذا الإطار القانوني الجديد سيكون له إيجابي سريع بغضاه على مستويات رسالة الشركات وسيرفع مستوى التعميم إلى الشركات التي سيعتقد الدول الغريبة.

أما في مصر، فالسياسة الجديدة التي تم تبنيها في العام 2005 والتي تهدف إلى دفع القطاع الخاص وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر بالترتيب من نمو التواجد الأجنبي في السنوات الأخيرة، قد تطور مستقبلًا لصناعة التأمين المحلية، كما أنه مجموعة من الإصلاحات الحالية الآن تتناقل بحوكمة الشركات، والإشراف، والرقابة والانفتاح، من المتوقع أن تؤدي إلى تعزيز مصداقية أعلى للضامنين المحليين وتحسين شفائيتهم.

وتتوقع الوكالة من خلال ما تقدمه المجموعات الدولية التي دخلت مصر من مقاربة جديدة لتصميم المنتج والتوزيع بشكل خاص وتحقيق تغيرات إيجابية في صناعة التأمين العربية.

أما في الأسواق غير النفطية التي تعتبر الأكثر تطوراً في صناعة التأمين في المنطقة، فإن أعلى معدلات انتشار التأمين في الشرق الأوسط هي في كل من لبنان والأردن والمغرب، إلا أن أيًا من تلك الدول ليس لديها موارد نفطية تساعدها على دعم هذه الصناعة رغم كونها تتمتع باكثر الاقتصادات نضجاً مقارنةً بنظيراتها. ■

وعى السوق لمنتجات التكافل يتحسن وكذلك
يتزايد عدد مقدمي هذه المنتجات. بالإضافة
إلى ذلك، فإن إعادة التكافل، تمكن المعيينين
المحليين من تقديم منتجات مماثلة.

إن التغييرات التنظيمية والتكامل كاتجاه سائد للمنتج التاميني سيقودان النمو بشكل أساسي في الدول الغنية والناطقة، والتي يرتفع عدد سكانها في المنطقة. لكن في المقابل، إن تدني مستوى الدخل الفردي في الاقتصادات غير النفطية وواقع أن أكثريتها لديها أسواق غير أكثر تطوراً، يؤدّي من إمكانيات النمو من جهة ومن الحد الأقصى الذي قد يبلغ حجم أسواقها التامينية من جهة أخرى.

وتجسد وكالة التصنيف A.M Best في مصر، رؤوس أموال إضافية سيكون أمرا صعبا بالنسبة لمعدد كبير من الشركات العاملة حاليا في الأسواق العربية، ويتفشّر عدد كبير من الشركات المالية صغيرة ومتوسطة الحجم والتي تقفهم مصاريف وموتوسلا على الأموال المكتسبة وضخ للمساهمين. وتتوقع الوكالة أن الشراء والدمج الاستخدام المتنامي للأسواق المالية ستؤدي إلى اجتذاعة إلى ممارسة أفضل في الدين الوسط والمعيد.

كما تؤمن الوكالة أن إعادة الهيكلة التدريجية لبرنامج إعادة التأمين ستكون انعكاساً للمتغيرات المالية في الأسواق، إلى جانب ابتعاد أكبر وأهم شركات التأمين عن الترتيبات التقليدية المزفورة الآن. ومع بدء إجمالي الأقساط للسنة ملامسة حجم أكبر،

بیروت - ہرت دکاش

من المتوقع أن تشهد أسواق التأمين العربية في السنوات الثلاث المقبلة نمواً كبيراً في انقسام التأمينات الشخصية وخصوصاً في فرع السيارات، وتتمثل أهم العوائق أمام انتشار التأمين في العالم العربي في ضعف الوعي التأميني لدى المواطنين، والذي يبدأ يشهد تحغيراً لا سيما في أسواق الخليج مع فرض الزامية التأمين الطبي والتأمين على السيارات لأجانب في تلك الدول.

كشف تقرير أعدته وكالة التصنيف العالمية A.M Best أن انتشار فروع الشركات الأجنبية في الشرق الأوسط سيؤدي إلى نقل الكفاءات إلى المنطقة في ما يتعلق بالمنتجات المقدمة وطرح التأمين عبر الصراف كفاءة توزيع منتجات التأمين، كما أنه سيعزز المنافسة.

ومن المفترض أن يؤدي طرح منتجات التأمين التكافلي ومنتجات التأمين على الحياة حسب مبادئ الشريعة الإسلامية إلى رفع مستوى هذا النشاط من مستواه المتواضع حتى الآن. ويحسب للوكالة فإن

تصنيف وكالة A.M.Best لشركات تأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بحسب القوة المالية

الشركة	التصنيف	البلد
تراست إنترناشيونال إنشورنس	B+	البحرين
الشرق للتأمين	A-	مصر
مصر للتأمين	A-	مصر
المهندس للتأمين	B++	مصر
إعادة التأمين المصرية	B++	مصر
إعادة التأمين العربية	B-	لبنان
قطر العامة للتأمين وإعادة التأمين	B++	قطر
بيت إعادة التأمين السعودي التوثبسي	B++	تونس

From the Marlboro Country



تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرط



ان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرابين.



مازن الحمود

السياحة في الأردن: تنوع في السياح والمنتجات

مازن الحمود: نستهدف مضاعفة إيرادات السياحة

الأردن - زينة أبو زكي

في إطار سعيها لترويج الأردن كوجهة سياحية متنوعة، نظمت هيئة التنشيط السياحي في الأردن خلال الفترة ما بين 15 و 20 آب/ أغسطس الماضي جولة لصحافيين عرب وأجانب لإلقاء الضوء على المقومات التي تمتلكها السياحة الأردنية. "الاقتصاد والأعمال" شاركت في هذه الجولة التي شملت زيارة كل من عمّان، جرش وعجلون، البتراء، العقبة ومادبا والبحر الميت، واختتمت بقاء مع مدير عام هيئة تنشيط السياحة مازن الحمود الذي عرض للوضع العام للسياحة في الأردن مشيداً بالومسح الصيفي هذه السنة الذي شهد نمواً واضحاً في حركة السياح، كما تحدث عن سير عمل الهيئة وآخر إنجازاتها.

وصف الحمود السياحة الأردنية والومسح الصيفي العالي بالجيد، وتوقع أن يسجل عدد السياحين العام الحالي زيادة بنسبة 25 في المئة عن العام الماضي، وتساهم السياحة بنحو 10 في المئة من إجمالي الناتج المحلي للمملكة، وبلغت قيمة الاستثمارات السياحية التي شهدها الأردن العام الماضي 1,3 مليار دينار أردني أي نحو 2 مليار دولار. ولف الحمود إلى أن نسبة الأشغال في الفنادق بلغت 90 في المئة هذا الصيف و 80 في المئة كمتوسط سنوي. وأشار إلى أن الأردن بدأت تتخلص من اللوسمية التي تعاني منها معظم دول المنطقة من خلال تنوع المنتج السياحي وعدم تركيز جهود التسويق في سوق واحدة، فضلاً عن جودة الأعمال التي بدأت تأخذ حيواً مهماً. وكانت الهيئة أطلقت حملة ترويج تحت شعار: "الأردن أجمل صيف"، بدأت في شهر نيسان/ أبريل لماضي واستهدفت دول الخليج، ويؤكد الحمود على أهمية السوق العربية بالنسبة للأردن كصنبر للسياح والاستثمارات السياحية، وعرض للتسهيلات والحوافز التي تقدمها الأردن للمستثمرين.

ويرى الحمود أن للموارد التي تضمثتها الاستراتيجية الوطنية للسياحة والتي تستهدف مضاعفة إيرادات القطاع لتصل

إلى 1,8 مليار دولار وتأمين 51 ألف فرصة عمل بحلول العام 2010، تسير كما هو مخطط لها وأن الهيئة بالتعاون مع وزارة السياحة تعمل على تطوير العنصر البشري والترويج وتحسين المنتج السياحي الأردني ومراجعة كافة القوانين والتشريعات التي لها علاقة بالسياحة بما فيها الأنظمة المالية لتوفير المزيد من الحوافز للمؤسسات السياحية. كما أكد الحمود على الاهتمام بالسوق الأوروبية، حيث قام بزيارة السويد لمناقشة افتتاح مكتب للهيئة هناك يهتم بسوق الدول الاسكندنافية. ولدى الهيئة 9 مكاتب خارجية، أدم منذ سنة افتتاح مكتب في روسيا، وأضاف الحمود: "تعمل على توسيع القاعدة التسويقية وعدم الاكتفاء بالسوق الأوروبية فقط، ونسعى حالياً لتكثيف جهودنا في السوق التركية مع إمكانية فتح مكتب للهيئة هناك".

وتعتمد الأردن على السوق الأوروبية في الفترة الممتدة ما بين شباط/ فبراير حتى أيار/ مايو ومن أيلول/ سبتمبر حتى تشرين الثاني/ نوفمبر، وتستهدف الشريحة الأوروبية من السياح كالجوريطانيين، الفرنسيين، الألمان، الإيطاليين، الأسبان وغيرهم الكنوز الأثرية التي تعتبر الركيزة الأساسية للسياحة الأردنية وأهمها:

البتراء

تُعرف بالبلدية الوردية وهي مدينة مبنية بالصخر، انشأها الأنباط قبل ألفي عام، وتتمثل جاذبية البتراء في موقعها في أصايق ممر ضيق، فابتداءً من مدخلها الرئيسي يسير الزائر في الشق أو ما يعرف بالسريق بين جداري الجرف الذي يصل ارتفاعهما إلى 100 متر مزينة بنقوش بلغات قديمة.

جرش

هي عبارة عن مدينة أثرية تعود إلى أكثر من ألفي عام وتضم آثاراً من عهود الإغريق، البيزنطيين والأمويين، إلا أن عصر جرش الحقيقي كان مع الحكم الروماني. وهي معترف بها كأحد المدن الإقليمية الرومانية المحفوظ عليها بالشكل الأفضل في العالم.

البحر الميت

أكثر مناطق العالم انخفضاً عن مستوى سطح البحر، حيث الهواء المشبع بالأكسجين، ولها غنية بالمان، والمرافق الصحية والترفيهية التي تجعله مقصدًا للباحثين عن علاج الجسد والروح.

العقبة

مدينة إقتصادية سياحية بامتياز، تُعرف أيضاً بمدينة الرمال الذهبية وتضم أفضل المنتجعات الشتوية على شاطئ البحر الأحمر. هذا فضلاً عن أماكن أخرى يستطيع الزائر أن يستمتع بها كأم قيس، المدينة الأثرية التي تضم الكثير من الآثار الرومانية الإغريقية كالدور الغربي المطل على بحيرة طبريا في فلسطين وهضبة الجولان ودهر اليرموك ووادي رم والجبال الشاهقة التي تنحدر في المنطفة. وتشكل تحدياً لهواة التسلق مع إمكانية السير في دروب الوادي أو القيام برحلات جماعية على ظهور الجمال والتخييم في الوادي. ■

بحمدون تستقطب الاستثمارات الكويتية "كيبكو" ت دشّن موسم الاصطياف بافتتاح "مجمع السفير"

ليس غريباً أن تبرز منطقة "بحمدون" الجبلية على خريطة الاستثمار الكويتي في لبنان، فالمنطقة التي استقطبت تاريخياً المستثمرين الخليجيين وفي طليعتهم الكويتيون والسعوديين، استعادت سريعاً مكانتها بعد انتهاء الحرب فعاد إليها المستثمرون الكويتيون حاملين معهم أفكاراً ومشاريع متنوعة، وكانت باكورة هذه المشاريع، فندق ومجمع السفير الذي لا يشكل سوى "البداية" لانشطة شركة مشاريع الكويت "كيبكو"، بحسب نائب الرئيس للتسويق والعلاقات العامة وتطوير الأعمال في الشركة أحمد العجيل.

أحمد العجيل

مجمع متكامل

استثمار "شركة مشاريع الكويت" لم يقتصر على إنشاء فندق "السفير" وإنما حرصت الشركة على إقامة مجمع متكامل يلبي حاجات النزلاء الأساسية، فانتشرت المطاعم ذات الامتيازات المعروفة، كما أقامت الشركة ما يعرف بـ "ديوانية بو راشد" المخصصة للتداول في الأسهم الكويتية، وهي عبارة عن مشروع مشترك بين شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول "كامكو" ومكتب الشرق للوساطة المالية. وتأتي الديوانية في سياق التوأمة بين بحمدون والكويت بحسب ما أوضح العجيل، والهدف الأساسي منها هو تمكين التعامل في السوق الكويتية من تنفيذ عمليات بيع وشراء الأسهم من الديوانية مباشرة. تعطي هذه الخدمة قيمة إضافية لنا كمستثمرين والمنطقة بحمدون، إذ للمرة الأولى يتم التداول من خلال موقع خارجي "remote site".

وتتم العملية عبر وصلة إلكترونية مباشرة بين الديوانية والبورصة الكويتية، الأمر الذي يمكن التعامل من أن يرى سعر السهم على أي من شاشات

على وادي حقاينا المعروف بوادي لامارتين، ومقهى وقاعة حفلات تتسع لـ 280 شخصاً. وهو الفندق الثاني الذي تقيمه "كيبكو" في لبنان بعد بيروت.

فسر السفير - بحمدون



"تطمح أن نرى بحمدون الوجهة الرئيسية للاصطياف في لبنان"، يقول أحمد العجيل في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال" مشيراً إلى أن التواصل القديم الذي يزد على الأربعين عاماً بين الكويتيين وهذه المنطقة من لبنان، خلق روابط وثيقة وقرب من المكان، كان من الطبيعي أن يترجمها المستثمرون الكويتيون بإقامة مشاريع حيوية تعطي المنطقة قيمة إضافية.

ويضيف العجيل أنه إلى جانب العامل التاريخي والاجتماعي، تنفرد منطقة بحمدون بحافز آخر للاستثمار فهو متوفر في أماكن أخرى، ويتمثل في "الجو" العام المتكامل في المنطقة بدءاً بالبنائخ وصولاً إلى طبيعة الناس الودودة، وهي أمور تشكل عامل جذب للشهّاج وتجعل من المنطقة مركزاً رئيسياً للاصطياف.

وقد افتتح فندق "السفير" لاصتاً أربع نجوم، مطلع شهر حزيران/ يونيو الماضي بكلفة بلغت نحو 22 مليون دولار، وهو يتألف من 30 غرفة فاخرة مزودة بأحدث التقنيات ووسائل الراحة، و14 غرفة مزودة بمرسرو واحد، وعشر غرف مزدوجة الأسرة وجناحين رئاسيين. كما يضم الفندق أيضاً تراساً يشرف

شاهد مجمع السفير افتتاح
مطعم Shrimpy الذي يملكه
قطاع الصناعة في شركة كيكو.
ويضم المجمع العلامات
التجارية التالية: Starbucks,
Hardees, KFC Baskin
Robins، الرافعي، Alpha،
البحصلي. كذلك يضم في
اقسامه شركة الخطوط الجوية
الكويتية.

أن هذا التميز ينبع بالدرجة الأولى من حقيقة
أن المستثمر الكويتي بشكل عام يفضل منطقة
يحمدهم على غيرها من المناطق. لديهم تمسك
بهذه المنطقة منذ سنوات ما قبل العرب
والمشاريع التي ينفذونها حالياً هي مشاريع
مميزة لمنطقة الجبل وكانت قائمة قبل الحرب
إنما غير متقنة، واليوم يقومون باتمامها.

والى الجانب الاستثماري، تتواجد
شركة مشاريع الكويت في قطاعات عدة في
لبنان، في القطاع المالي من خلال شركة "فجر
الخليج" التابعة للمجموعة، وفي القطاع
الصناعي تلك الشركة مصانع "بونجوس"
للصنوبر، ولديها أيضاً خدمة التلفزيون
للدفع ضمن، من خلال قناة Showime التي
تتواجد بكثافة في لبنان.

مناطق مختلفة من لبنان، ويجري حالياً
دروس فكرة إقامة "أجنحة سكنية"
Residential Suites في بيروت.

ورغم الظروف الأمنية التي مر بها لبنان
هذا العام وانعكست سلباً على قطاعه
الساحي بالدرجة الأولى، إلا أن ذلك لم يؤثر
على ثقة المستثمر الكويتي بمستقبل البلاد.
لقد كان العام الماضي قياسياً في لبنان إذ
وصل عدد الزوار إلى النورة، وتماثل بأن
يعود الزخم السنو للقبلة، فحشد
كمستثمرون متفائلون جداً ونؤمن بأن
الاقتصاد يقر بدورات متقلبة.

وأشار العجيل إلى سعي شركة مشاريع
الكويت للدخول في تحالفات استراتيجية
لإقامة مشاريع في مناطق مختلفة من المنطقة.
كل منطقة جغرافية لها عوامل جذب مختلفة
عن الأخرى، لكننا نعتقد أن للمستقبل
والخطوط سيكون في دول المشرق بحكم
العوامل العديدة المتوفرة فيها.

تتألم استثماري

أما بالنسبة للمستثمرين اللبنانيين
فملاحظتهم مع المستثمر الكويتي تكسب ميزة
خاصة، وذلك بحسب نواف نويهض الذي
يستثمر في مجمع السفين من خلال مجموعة من
العلامات التجارية المعروفة، إضافة إلى كونه
شريكاً في ديوانية أبو راشد. ويضيف نويهض



نواف نويهض

الكمبيوتر المتوفرة في المركز ويقوم بعملية
الشراء أو البيع مباشرة من خلال الموظفين
للتواجد في المركز.

من جهة ثانية، وبما أن شركة مشاريع
الكويت هي المساهم الرئيسي في شركة
الوطنية للاتصالات، فقد تم تزويد المكان
بالخدمات التي يحتاجها عملاء الوطنية
للاتصالات سواء دفع الفواتير أو تعبئة
البطاقات أو غيرها من الخدمات.

وإضافة إلى يحمدهم، تهتم شركة
مشاريع الكويت بتنفيذ مشاريع أخرى في

ديوانية بو راشد

في خطوة فريدة من نوعها افتتحت شركة
مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول
(كامكو) وشركة الشرق للوساطة المالية، "ديوانية
بو راشد" في فندق سفير يحمدهم - لبنان، وهي
مباشرة بوابية تداول خاصة بالمستثمرين الذين
يوتون متابعة أعمالهم في سوق الكويت للأوراق
المالية أثناء وجودهم في لبنان.

تقدم كل من "كامكو" و"الشرق"، من خلال
"الديوانية"، خدمات استثمارية لزملائهم.
وإضافة إلى خدمة التداول، تقدم خدمة الإنترنت
اللاسلكية وذلك لتمكين العملاء من التصالح من

خلال حواسيبهم المحمولة، إضافة إلى خدمات الهاتف والفاكس
والتسهيلات الأخرى المطلوبة في مراكز الأعمال.

وتوفر "ديوانية بو راشد" للمصطفين الكويتيين في لبنان جميع
الاحتياجات الفنية والإدارية اللازمة للتداول في أسهم الشركات المدرجة
في سوق الكويت للأوراق المالية، حيث تم ربط المركز، من خلال شبكة ألية
متطورة فريدة من نوعها في جمهورية لبنان، بالشبكة المتعلقة بأسعار
الأسهم كما هو الوضع عليه في شاشات السوق للوزارة للمعاملين داخل



دولة الكويت، وقد روعي في الشبكة، وفق حازم البريكان، مدير إدارة
التداول الاستثمارية في "كامكو"، أعلى درجات الأمان والسرية برأى لأي
مؤثرات من الممكن أن تعطل سير العمل أو تؤثر على استقرار الأنظمة
الآلية.

يشار إلى أن "ديوانية بو راشد" تعتبر الأولى من نوعها على مستوى
العالم، حيث لم يسبق أن تم افتتاح مركز لتقديم خدمات متعلقة بسوق
الأسهم الكويتية خارج دولة الكويت.

إيفاء "تلال" منتجع "تلال العبادية" في لبنان

بيروت - الاقتصاد والأعمال



جاسم البحر

(Kempinski)، التي تعتبر أقدم مجموعة فنادق فاخرة في أوروبا والتي أنشأت أول مشاريعها خلال العام 1897، بتولي أعمال خدمة وإدارة المنتجع الجديد. وقال جاسم محمد البحر، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إيفاء، "يعتبر

أطلقت شركة إيفاء للفنادق والمنتجعات (IFA Hotels and Resorts) التابعة لشركة الاستشارات المالية الدولية (IFA) في الكويت، مشروع منتجع "تلال العبادية" الذي يعد أحدث منتجع تقوم بتطويره بتجربة إكسكتيبيز التعلّم الحر. ويقع هذا المنتجع في منطقة "شهور العبادية" في لبنان بين مدينتي بعبدة وصيدا، كما أنه يطل على مدينة بيروت وشواطئ البحر المتوسط، وسوف يتألف منتجع "تلال العبادية" من 12 فيلا خاصة و33 وحدة سكنية "تاون هاوس" و220 شقة سكنية فاخرة، بالإضافة إلى ناو صهي والعديد من التسهيلات الأخرى. ويعد منتجع "تلال العبادية" إضافة جديدة لمجموعة المنتجعات الدولية الضخمة التي تقوم "إيفاء" بتطويرها في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، كما أنه يشكل المشروع الثاني للشركة في منطقة الشرق الأوسط بعد نجاحها في إطلاق منتجعاتها الفاخرة في دبي. وستقوم مجموعة كيمبينسكي



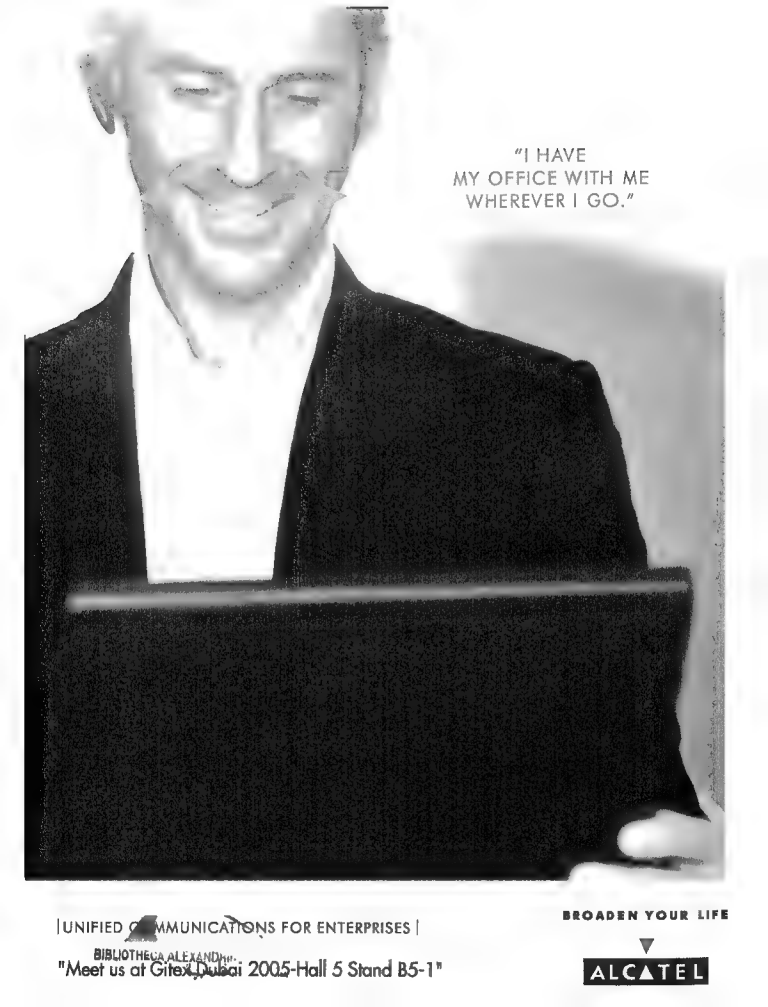
لبنان وأحد من الوجهات السياحية المفضلة على الصعيد العالمي وسوف تساهم عملية استثمارنا في هذا البلد في استكشاف الإمكانيات الكبيرة التي توفرها السوق اللبنانية. ويعدّ تعاوننا مع مجموعة "كيمبينسكي" من ستراتيجيتنا الرامية إلى العمل جنباً إلى جنب مع أكبر الشركات العالمية المتخصصة في صناعة السياحة لتوفير خدمات نوعية تجلّج لرقى المعايير العالمية لقطاع العقارات الخاصة، كما يتماشى هذا التعاون مع سياستنا الهادفة إلى توفير فرص استثمارية متنوعة للمستثمرين الدوليين".

وقال أولريتش إيكهارديت، النائب الأعلى لرئيس كيمبينسكي في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا: "يشكل العمل مع 'إيفاء' فرصة مناسبة للاستثمار في الأسواق اللبنانية والاستعداد لإطلاق مشاريع مستقبلية أخرى في المنطقة. ونحرص على تلبية احتياجات المستثمرين ضمن هذا المشروع السكني الفاخر من خلال توفيرنا لخدمات متميزة، كما أننا نضمن تقديم خدمات من فئة الخمس نجوم في المنتجع طيلة أيام العام".

وستتألف منتجع "تلال العبادية" الذي يحتوي على مشروعين السكنية والبرج السكني من فيللا خاصة ووحدات سكنية "تاون هاوس" وشقق سكنية فاخرة تشبّع أنماطاً معمارية فريدة. وستحتوي معظم الفيللا والوحدات السكنية على حديقة ومسبح خاص، فضلاً عن تصميم واسع يلبّي متطلبات الحياة العصرية كافة. وشُيّد البرج السكني حول ساحة داخلية في قمة المنتجع، في حين تتضمن القرية السكنية العديد من المداخل والمنفذهات المائية.

وسوف يوفر منتجع "تلال العبادية" مجموعة واسعة من الميزات التي تتضمن العضوية في النادي الصحي والرياضي ومركز السباحة وملعب للكرة والعديد من التسهيلات الأخرى. كما أنه يشتمل على ناو صحي ومركز للعبادة بالجمال حيث يمكن للزوار الاستفادة من أحدث الطرق العالمية للتمتع في هذا المجال ضمن واحد من أرقى المراكز في العالم.

وستبدأ أسعار الوحدات السكنية "تاون هاوس" من 750 ألف دولار أميركي للوحدة، و280 ألفاً للشقة التي تتألف من غرفة نوم واحدة و500 ألف دولار للشقة التي تتضمن خمس غرف نوم، كما سيتم تقييم أسعار الفيللا حسب تصميمها وموقعها. وتعكس هذه الأسعار مستوى الجودة العالي المعتمد في بناء هذه الوحدات السكنية والتسهيلات المقدمة من قبل كيمبينسكي إضافة إلى الموقع المتميز لمنتجع "تلال العبادية". ■



"I HAVE
MY OFFICE WITH ME
WHEREVER I GO."

| UNIFIED COMMUNICATIONS FOR ENTERPRISES |

BIBLIOTHECA ALEXANDRINA

"Meet us at Citex, Dubai 2005-Hall 5 Stand B5-1"

BROADEN YOUR LIFE





ناصر النوايس

سلسلة فنادق روتانا توسّع إقليمي وتحالفات فندقية عالمية

ستراتيجية طموحة جداً لسلسلة فنادق روتانا: فتح فندق في كل مدينة رئيسية في الشرق الأوسط لحجز مقعد دائم وتميّز على خارطة سياحة المنطقة التي تشهد نمواً متسارعاً يجعلها إحدى أهم مصادر الدخل في البلدان العربية.

واحة راحة واستجماع في قلب دمشق وفرصة مميزة للتسوّق، كما يشكّل نقطة جذب للسياح القادمين إلى لبنان ومنه إلى سورية.

يضم الفندق 110 غرف وسويت في غاية الأناقة، ومطاعم متنوعة، وخدمات وتسهيلات للعملاء ورجال الأعمال من بينها مركز لرجال الأعمال مجهّز بأحدث تقنيات الاتصالات وناو رياضي - صحي متكامل.

شراكات فندقية دولية

وعملاً لاستراتيجية توسّعها في منطقة الشرق الأوسط، عقدت مجموعة روتانا شراكات تسويقية استراتيجية مع ثلاث مجموعات فندقية أوروبية وأميركية هي: Thistle Hotels البريطانية وهي تدبر أكبر عدد فنادق في لندن؛ Affinia Hospitality وهي تُعد أول وأكبر مجموعة فنادق - سويت في نيويورك؛ First Hotels التي تضم وتدير 61 فندقاً في السويد والنرويج والدانمارك.

تمزج هذه التحالفات بين الضيافة العربية العريقة التي تقدّمها مجموعة روتانا وأرقى الخدمات الفندقية العصرية المتقدّمة من مجموعات فنادق عالمية لها باع طويل في الصناعة السياحية والفندقية المتحرّرة.

وترى "روتانا" أن تحالفات من هذا النوع توفّر لها إمكانيات نمو كبيرة، كما تساعد على اختراق الأسواق الأوروبية والأميركية وشرائح العملاء الأجانب وكسب ولائهم، وذلك من خلال عمليات التسويق والحجوزات المشتركة وتبادل الموارد البشرية والخبرة والمعرفة في أسواق الشرق الأوسط وبريطانيا والولايات المتحدة والدول الاسكندنافية، كما يقول دانيال هجار، نائب رئيس دائرة البيع والتسويق في فنادق روتانا. ■



سامير الزير

ويقول الزير: "إن افتتاح الفندق هو الخطوة الأولى لـ "روتانا" في سورية حيث هناك طلب كبير على Suites".

من ناحيته يُشهر مدير عام Queen Center Rotana Suites صفوان خياط أن الفندق يُعدّ الأحدها بين الفنادق في دمشق وهو يقدم خدمات للزبائن بأعلى المعايير والمواصفات الفندقية العالمية.

ويشكّل الفندق جزءاً من مجمع كبير للتسوّق، ويقع على مسافة عشر دقائق من قلب المدينة، وزهاء نصف ساعة من مطار دمشق الدولي والحدود اللبنانية - السورية، وبذلك يوفر Queen Center للفزلاء

دبي.. وبيروت مما الطبيعة الأولى لنموذج بيع السياحة العربية الذي سيحل في كل بلدان المنطقة، ومعه تستعد فنادق روتانا لتحلّ ضيفاً مميّزاً على كل مدينة عربية وصراً مضافاً أثبت جدواه على مدى سنوات قليلة كعموان لخير الصناعة الفندقية العربية.

وضع خطة توسّع "روتانا" خلال السنوات الثلاث المقبلة كانت مدار بحث خلال اجتماع عُقد في أبو ظبي برئاسة رئيس المجموعة ناصر النوايس وحضره، إضافة إلى الرئيس التنفيذي والمدير للتسويق الرئيس، المدراء المساعون لفنادق ومنتجعات روتانا.

تضمّن الخطة افتتاح 13 فندقاً جديداً في دولة الإمارات حتى العام 2007 وذلك مع توقع وصول عدد السياح في دبي إلى 15 مليون سائح بحلول العام 2010، وكذلك مع إنشاء هيئة السياحة في أبو ظبي ما يؤثّر إلى الأهمية القصوى التي توليها السلطات الإماراتية لتنمية وتطوير القطاع السياحي في البلاد، "نحن ننتقل إلى تلبية حاجات السوق السياحية مع النمو المتسارع في عدد السياح، وكذلك مواكبة ومساعدة الهيئات السياحية في خططها الطموحة جداً لتعزيز موقع الإمارات كمركز سياحي دولي بامتياز"، يقول الزير.

فندق فاخر في سورية

من جهة أخرى، ونظراً لنمو القطاع السياحي في سورية واستقطاب المواقع الأثرية للعربية لعدد متزايد من السياح وخصوصاً الأجانب منهم، افتتحت المجموعة فندقاً فاخراً باسم "كوين سنتر روتانا سويت" (Queen Center Rotana Suites) في منطقة المزة، إحدى أرقى المناطق في دمشق.

الزير: سنفتح فندقاً
في كل مدينة شرق أوسطية

"جمال ترست":

تعليق مؤقت للفروع في مصر

قال رئيس مجلس إدارة مدير عام بنك جمال ترست آشور الجمال إن نشاط فروع البنك في مصر قد تم تعليقها إلى أن يستكمل البنك الإجراءات المطلوبة من البنك المركزي لتوضيق الوضع مع متطلبات الحد الأدنى لرأس المال. وكان البنك المركزي المصري طلب في وقت سابق من بنك جمال ترست زيادة رأس المال بمقدار 20 مليون دولار. وقد طلبت إدارة البنك مهلة بسبب الظروف القاهرة التي فرضتها وفاة الرئيس السابق للبنك المرحوم علي الجمال، ذلك أن زيادة رأس المال تتطلب عقد جمعية عمومية غير عادية، وهذه الجمعية لا يمكن انعقادها قانونياً إلا بعد إتمام عملية تصفية الشركة ودفع رسم الانتقال إلى وزارة المال وإجراء عمليات التسجيل وفقاً للأصول. ونفى الجمال أن يكون البنك المركزي المصري قد أقدم على شطب فروع البنك في مصر.

مصرف لبناني:

زيادتان في رأس المال

مصرف لبناني متوسط الحجم هو حالياً في صدد التحضير لزيادات نوعية في رأس المال ويميل إلى إجمالي قدره نحو 40 مليون دولار أميركي. وعلم أن نصف هذا المبلغ (20 مليوناً) سيتم عن طريق المساهمين الحاليين الموزعين على أكثر من بلد عربي. أما النصف الثاني فيستمد عن طريق أسهم تفضيلية. وهذه الزيادة المقررة تخدم استراتيجيات البنك للتوسع في الأسواق المحلية والإقليمية. وربما يكون من بين الأهداف إنشاء مصرف إسلامي بعد بلوغ رأس المال مستوى 100 مليون دولار وفقاً لطلبات مصرف لبنان. وتشير المعلومات إلى أن هاتين الخطوتين ستتمان أوائل العام 2006.

المحتويات

- 86 - بي أم بي إنفستمننت بنك: إعادة رسملة
- 88 - بنك الخليج المتحد: التحول إلى مصرف إقليمي
- 90 - بنك البحرين والكويت: تحول استراتيجي
- 92 - "المشرق" الإماراتي: التوسع السريع في مصر
- 94 - أخبار المصارف
- 98 - صيرفة إسلامية

رأي

الدفع عبر "الموبايل"

من ضمن التطورات الرائدة التي يشهدها اليابان في مجال تقنيات الهواتف النقالة، أعلنت مؤخراً أكبر شركة يابانية للاتصالات النقالة (NTT DoCoMo) عن نيتها تقديم خدمة الدفع عبر الهاتف النقالة، بعد أن كانت الشركة نفسها الأولى في إطلاق خدمة الإنترنت عبر الهاتف النقالة في العام 1999. وتتمثل التقنية الجديدة في إدراج بطاقة الائتمان ضمن رقاقة في الهاتف النقالة، ما سيسمح بجمع قطاعين في الوقت نفسه، الاتصالات وصيرفة الاستهلاك.

إن انتشار هذه التقنية لا بد أن يفتح مجالات جديدة أمام صيرفة التجزئة لابتكار منتجات مشتركة مع قطاع الاتصالات الخدمية وإيجاد دوافع مبتكرة لاجتذاب العملاء وتشجيعهم على استعمال الخدمة، بالإضافة إلى ذلك، فهي ستمكن المصارف من الاقتراب أكثر من عملائها ومن تعزيز اتصالها بهم وتسهيله، ومن مزايا هذه التقنية أيضاً هي أنها تجعل العملاء أكثر وفاء لأكلا الطرفين؛ المصرف وشركة الاتصالات، بغسل ربط الهاتف مع بطاقة الائتمان، إلا إذا سمحت تكنولوجيا الاتصالات مستقبلاً بالمفاظ على رقم الهاتف عند تغيير شركة الاتصالات كما هي الحال بالنسبة للهواتف الثابتة.

لكن الأراء ما زالت متضاربة حول مدى إمكانية انتشار هذه التقنية في باقي دول العالم، فهناك رأي يقول بأن اليابان حالة خاصة بين البلدان الصناعية، حيث أن صناعة الاتصالات متطورة جداً في حين أن مجال بطاقات الائتمان متأخر جداً عن باقي الدول المتقدمة. في المقابل، إن بطاقات الائتمان اليابانية البلاستيكية منتشرة جداً في الولايات المتحدة والبلدان الأوروبية بحيث أنه قد يكون هناك صعوبة في استبدالها بتقنية الرقاقات داخل الهواتف، خصوصاً وأن استخدام الهاتف النقالة الجوال في هذه البلدان هو أقل بكثير مما هو عليه في اليابان، كذلك، فثلثت مؤخراً مبادرة حديثة للدفع عبر الهاتف الخليوي بدفع من عدد من شركات الاتصالات الأوروبية الكبرى.

من ناحية أخرى، يرى المغاثلون بمستقبل هذه التقنية بأن المنافسة الحادة بين شركات الاتصالات في مختلف البلدان للتقدمة تشكل دافعاً قوياً لطرق مجالات جديدة للتوسع بعد أن بلغت مرحلة النضج في الخدمات والمنتجات التي تقدمها، في حين تسليد المصارف من أي تطور جديد يسهم في تعزيز الإنتاج في سوق التجزئة الخدمية بالتجارات المختلفة. كما أن كلا من شركات الاتصالات والمصارف سيستفيد من الجاذبية الساقطة لإيجاد وسائل فعالة تمكن من تبني تقنيات الهواتف النقالة في العمليات المالية، حيث أن العديد من الخبراء والمتخصصين يحدون أن الهاتف النقالة سيصبح عامل التغيير الأساسي في العقود القليلة المقبلة كما كان الكمبيوتر الشخصي في العقود الثلاثة الماضية. ■



الرئيس التنفيذي

بي أم بي إنفستمنت بنك: إعادة رسملة تجاوز المصعب

النتائج عودة البنك إلى الربحية للربع الثالث على التوالي، ما شكل تغييراً جوهرياً عن الأعوام الأربعة السابقة التي شهد خلالها البنك خسائر متراكمة بلغت نحو 136 مليون دولار.

ويقول الرئيس التنفيذي للبنك أنثوني كيثان، "عملاً بالستراتيجية التي يتبناها البنك منذ منتصف التسعينات، تم تأسيس سلة من الاستثمارات، شكلت مصدراً دائماً للدخل والسيولة وأمنت ديمومة العمل. ولكن خلال الفترة الممتدة من العام 2000 إلى 2002 انخفضت معدلات الخارج، لتعود مؤخراً إلى مستويات مقبولة مع تحسن مؤشرات الاقتصاد الكلي. واستمر البنك خلال السنوات الثلاث الأخيرة في تنمية محفظته الاستثمارية Private equity fund، وبغضل العوائد الناتجة عن عمليات الخارج من تلك الاستثمارات وما وفرت من سيولة. استطاع البنك المحافظة على ديمومة العمل، فاضفى مع نهاية العام 2004 مستثمراً في 1262 شركة وبلغت استثماراته نحو 100 مليون دولار. وقد أمنت استراتيجية الاستثمارات المباشرة في الشركات الخاصة للبنك ما مجموعه نحو 265 مليون دولار من العوائد على الاستثمار". وعن الأسباب الكامنة وراء الصعوبات التي واجهها البنك طيلة الفترة السابقة، يقول كيثان أن أهمها هي "الخسائر الناتجة عن استثمارات البنك المباشرة في قطاع التكنولوجيا العام 2000، بعيد الانهيار

ثم بي أم بي إنفستمنت بنك جزءاً من مساعي الرأمية إلى إعادة بناء رأس مال البنك، بعدما تم تأمين الحصول على إجمالي 52,33 مليون دولار كراس مال إضافي. حيث أسفر طرح حقوق أسهم جديدة أمام مساهمي البنك الحاليين عن تأمين مبلغ 35,5 مليون دولار، فيما تم تأمين المبلغ المتبقى من خلال عملية تمويل للديون الخاصة والدائع إلى حقوق أسهم، لتصل نسبة الكفالية الرأسمالية للبنك إلى 15,47 في المئة.

وتشكل هذه الخطوة دافعاً للبنك نحو استعادة مصداقيته، وتسريع عملية التفاوض لتفعيل الاتفاقية التي وقعتها مع مجموعة من المصارف لإعادة تمويل قرض مشترك بقيمة 75 مليون دولار مستحق منذ شهر كانون الأول / ديسمبر 2002، فعلى الرغم من أن إجمالي المبلغ المؤمن لم يتطابق مع خطة إعادة الهيكلة الشاملة التي وافقت عليها الجمعية العمومية العادية وغير العادية مؤخراً، والتي تضمنت الحصول على 100 مليون دولار كراس مال إضافي، فإن ضخ رأس المال الجديد، مضافاً إلى تمويل سيولة متوسط الأمد بقيمة 20 مليون دولار حصل عليه البنك خلال العام 2003 من جهة، ونجاح البنك في تأمين إعادة تمويل قرض التجميع البنكي من جهة أخرى، من شأنه أن يشكل قاعدة رأسمالية متينة تمكن البنك من إعادة بناء أعماله. وقد سبق لـ "بي أم بي إنفستمنت" أن أعلن عن تعهد أحد المساهمين الحاليين بشراء ما قيمته 33 مليون دولار من الأسهم الجديدة في حال لم يتم الاكتتاب في الإصدار الجديد بصورة كاملة. وفي حال حصول هذا الأمر سيشكل مكاماً إضافياً في تأمين إعادة رسملة البنك.

وعلى الرغم من الظروف الصعبة التي يواجهها "بي أم بي إنفستمنت بنك"، فقد بلغت أرباحه خلال النصف الأول من العام الحالي 9,2 ملايين دولار، وتنعكس هذه

في أسعار أسهم شركات المعلوماتية والتكنولوجيا العالمية، إضافة إلى الأعباء المالية الناتجة عن الاستثمار المباشر في شركة "تي. أند. تي. للمطبات، حيث تعطلت عملية إعادة هيكلة وتمويل الشركة قبل طرحها للاكتتاب العام (Pre-IPO financing)، بعد تزامنهما مع أحداث الحادي عشر من أيلول / سبتمبر وما نتج عنها من تراجع في الأسواق وانحسار الاستثمارات، ما شكل عائقاً أمام نجاح العملية وأعاق عملية الخارج. وعملاً بقواعد المحاسبة الدولية IAS تم تحميل الاستثمار للبنك حتى البيع وتوحيد حسابات الشركة مع حسابات البنك وبالتالي تحميله البنك كامل خسائر الشركة؛ وحالياً تقوم شركة تي. أند. تي. بالتفاوض للاستثمار في قطاع المشروعات الغازية، وفي حال نجاح تلك المفاوضات فإن "بي أم بي" يتجه نحو خفض حصته في ملكية تلك الشركة والإبقاء على حصة معينة تشكل استثماراً استراتيجياً.

وتشير المعطيات الحالية إلى أن "بي أم بي إنفستمنت بنك"، قد مهد الطريق للخروج من كبوته، وعليه الآن استعادة ثقة القطاع المصرفي، حيث لا يزال البنك يعاني من الآثار السلبية لغياب تسهيلات الاعتماد اللازمة بين المصارف منذ العام 2002 وبالتالي عدم القدرة على تأمين أصوله في القطع الأجنبي، ما كلفه خسارة على صعيد أصوله في القطع الأجنبي بلغت خلال النصف الأول من العام الحالي 3,9 ملايين دولار. ■

سلة استثمارات
توفر مصدراً دائماً
للسيولة

الميزانية العامة كما في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٥ و ٢٠٠٤

الموجودات	(بالآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٤	٢٠٠٥
يقدم وأرصدة لدى بنوك مركزية		٢ ٩٥٢ ٧١٠	٣ ٨١٧ ٥٨٧
أرصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية		٤ ٠٢٢ ٢٢٥	٣ ٩١٢ ٥١٢
إيداعات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية		٩٠٨ ٠٠٥	١ ١٨٦ ٢٢٠
موجودات مالية للتجارة		١ ١٤٨ ٠٠٠	١ ٤٥٧ ٢٠٠
تسهيلات ائتمانية مباشرة - صافي		١٠ ٩٨٢ ٨٥٩	١٠ ٥١٢ ٥٢٢
موجودات مالية متوفرة للبيع		٢ ٨٠٢ ٣٦٥	٣ ٥١٢ ٢٥٥
إستثمارات متصفدة بها التاريخ الاستحقاق - صافي		١ ٢٤٤ ١٢٦	١ ٦١٢ ٤٠٢
إستثمارات في شركات محلية		٤١٧ ٢٦٦	٥٩٢ ٧٨٦
موجودات ثابتة - صافي		٦٥٨ ٦٥٠	٢١٧ ٦٥
موجودات أخرى		٧١١ ١٨٢	٤٦٧ ٧٥٢
موجودات صربية مؤجلة		١٧ ٩٦٦	٢١ ٢٢٨
مجموع الموجودات		٦٦ ٢٢٥ ٨٧١	٦٥ ٣٣٢ ٤٢٢
مهددات مقابل كلفات وإعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)		٩ ٩٦٦ ٦٦٦	٨ ٤٢٢ ٩٧٧
المجموع		٦٦ ٢٢٦ ٢٢٢	٧٤ ٢٠٠ ٤٤٥

بيان الدخل للستة أشهر المنتهية في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٥ و ٢٠٠٤

الإيرادات		(بالحاف الفولارات الأسريكية)	
٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٤
فوائد دائنة	١١٧	٥٧٩	١١٢
بئزل فوائد مدينة	٥٠٩	٢٣٢	٢٠٩
مصلحة فوائد	٩٠٨	٥٢٣	٢١٦
مصلحة عمولات	٧٨٦	١١٤	٨٢
مصلحة فوائد وعمولات	١٩٤	٦٤٤	٢٠١
الإيرادات من غير الفوائد والمصروفات			
الحصص من أرباح شركات خليفة	١٨١	١٠٨	٢٣
أرباح موجودة وأدوات مالية	١٨٦	٩٢٣	٩
إيرادات تشغيلية أخرى	٢٠٠	٢٥١	٥٥
مجموع الإيرادات من غير الفوائد والمصروفات	٢٩٩	٢٠٢	٢٠٩
مصلحة الإيرادات التشغيلية	٩٨٢	٥٨٨	٤٥٠
المصروفات			
نعمات الموظفين	٦٥٦	١٢٢	٧٩٨
مصاريف تشغيلية أخرى	١٠١	٥٢١	٦٨

ات و حقوق المساهمين

٢٠٠٤		٢٠٠٥		
٢ ٩٧١ ٦٦٩	٢ ٩ ٧٢٥			ودائع بنوك ومؤسسات مصرفية
١٧ ٠٨٨ ٦٦٦	١٧ ٢٤٤ ٦٩٢			ودائع عملاء
١ ٦٦٦ ٩١٠	١ ٥٧٢ ٩١٩			تأمينات تقاعدية
٦٦٦ ١١٧	٦٦٦ ١٤٥			أصول مشتركة
٢٢٤ ٩٨٥	٢١٩ ٦٩٢			مخصصات متوقعة
٨٠ ٤٦٦	٨٠ ٤٦٤			مخصص ضريبة الدخل
٦٦٦ ٢١٩	٦٦٦ ٢٨٨			معلومات أخرى
٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢	٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢			مجموع العتبات

الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

[illegible]

التعلم! بنا على أي من مراكزنا الرئيسية التالية،

صكان ٤٧٣٨١٦١ (١٩٦٠-٦) ، تليخون ١٧٥٤٩٠٠ (١٩٦٢) ، الطاهرة ٥٧٤٦٣٩٤ (١٩٦٠-٦) ، بورت ١٩٨٠١٣٢ (١٩٦١-٦) ،
 الطوس ٤٧٣٨٧٧٧ (١٩٦١) ، شبي ٨٥٠-٢٩٥ (١٩٦١-٦) ، ياريس ٥٦١٦٠٠٠ (١٩٦٠-٦) ، ليونوراك ٧١٥٩٧٠٠ (١٩٦١-٦) ،
 سيبي ١٣٧٧٨٠٠ (١٩٦٠-٦) ، فرانكلورت ٤٤٩٠٠ (١٩٦١-٦) ، رام الله ٢١٨٦٨٩٩ (١٩٦٠-٦) ، متغلاوة ١٧٣٢٠٠٥ (١٩٦٠-٦) ،
 زمر ٧٣٦٤٥٠٠ (١٩٦٠-٦) ، فرانكلورت ٤٤٩٠٠ (١٩٦١-٦) ، قنلا ١٢١٤٠ (١٩٦٠-٦) ، جناب ٧١٥١٢٦١ (١٩٦١-٦) ،

مجموعة البنك العربي





وليد خوري

بنك الخليج المتحد: من ذراع مصرفية إلى مصرف إقليمي

إدارة الأموال، إضافة إلى شركة بنك الخليج المتحد للأوراق المالية في البحرين. وفي قطر أبرم البنك تحالفاً مع مصرف الدوحة لتقديم الخدمات الاستثمارية والاستثمارية. وفي تونس بدأ البنك دراسة مشروع لتأسيس شركة استثمارية وكل من الأردن وسورية وعمان أسواق تحث الدراسة.

وعن الأسباب الكامنة وراء التوسع الإقليمي للبنك، يشير خوري إلى أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تحوز على نسبة 80 في المئة من موجودات البنك، حيث يرى البنك وجود العديد من الفرص الواعدة، وهو ما يتوافق مع التوجهات الحالية لشركات الاستثمار والمال العالمية. بالإضافة إلى الاستثمار في أسواق الدول النامية. وبذلك فإن الاستثمارات الاستراتيجية في الشركات التابعة والمزيلة العاملة في المنطقة تدر على الشركة نسبة 50 في المئة من العائد السنوي. كما أن طبيعة تلك الاستثمارات أضحت تشكل مصدر إيرادات متكررة ومتطورة للبنك، تسمح له سنوياً تجهيز موازنة خمسية وتوقع نسب النمو ومعدلات الأرباح، مع الإشارة إلى أن استثمارات البنك الاستراتيجية لا تقتصر على قطاعي المصارف والخدمات المالية بل تتعداهما إلى قطاعات يرى فيها البنك فرص نمو واعدة، كقطاعي الاتصالات والعقارات. وقد بلغت الإيرادات المتكررة للبنك نهاية العام 2004 ما مجموعه 105 ملايين دولار أميركي.

شبكة من المصارف التابعة والمزيلة في دول المنطقة

يبدو أن النزاع المصرفية الاستثمارية لشركة مشاريع الكويت القابضة، لم تعد هي الصفة الوحيدة اللازمة لبنك الخليج المتحد (يو.جي.بي)، فاليوم يرسخ موقعه كمصرف إقليمي أو الأصح مؤسسة مصرفية استثمارية قابضة، إذ قام بتوقيع مذكرة تفاهم مع بنك بغداد لامتلاك 25 في المئة من حصصه وإدارته، كما استحصل على الموافقة الأولية من مصرف سورية المركزي لإنشاء بنك تجاري في سورية برأس مال قدره 30 مليون دولار، يمتلك حصص 24 في المئة من رأس ماله، وبذلك يرتفع حجم شبكة المصارف التابعة والمزيلة لبنك الخليج المتحد ومقره البحرين إلى خمسة مصارف، ففي شبكة المصارف العاملة حالياً يمتلك البنك حصص 44 في المئة من رأس مال البنك الأردني الكويتي و83 و77 في المئة على التوالي في رأس مال كل من بنك الجزائر والخليج وبنك تونس المالي.

وفي هذا الإطار يقول الرئيس التنفيذي للبنك وليد خوري: تقتضي خطة عمل بنك الخليج المتحد بناء شبكة من المصارف التابعة والمزيلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وإضافة إلى ما هو موجود فإن البنك يبحث مع مجموعة مستثمرين لإنشاء بنك في إيران، كما أن العمل جارٍ لتأسيس مكتب تنفيذي لبنك تونس المالي - أحد البنوك التابعة للخليج المتحد - في ليبيا لدراسة السوق في خطوة أولى نحو تأسيس بنك في ليبيا.

ولا يقتصر توسع الخليج المتحد على القطاع المصرفي، بل يتعداه إلى القطاع الاستثماري فالخطة الثانية، وفقاً لخوري تقتضي تأسيس شركات استثمار في الدول التي يتواجد فيها البنك، بغرض تقديم الخدمات الاستثمارية وتكوين قنوات التوزيع لأدوات البنك الاستثمارية، ويضيف خوري: تنشط حالياً شركة كامكو في الكويت حيث تتولى تقديم خدمة

وبلغت خوري إلى أن تركيز البنك على محفظة الإقليمي لم يحل دون وجود استثمارات للبنك خارج المنطقة في الأدوات المالية المركزية وصناديق الأسهم وملكية المصنوع الخاصة، حيث أن 20 في المئة من استثمارات البنك الأخرى موزعة بين كل من أوروبا والولايات المتحدة ونسبة بسيطة في الشرق الأقصى. ففي الولايات المتحدة تدير محفظة الاستثمارات، شركة تابعة هي شركة يو.جي.إم.أي في بوسطن، كذلك تدير شركة تابعة في لندن استثمارات البنك في أوروبا.

لقد كان العام 2004 عام الوبيل الغضبي الذي سجل خلاله البنك نتائج قياسية هي الأفضل في تاريخه وبلغت 43,3 مليون دولار أميركي. وفي الوقت الذي تشير توقعات البنك للعام 2005 إلى نمو صافي الربح بنسبة 16 في المئة ليصل إلى 50 مليون دولار، وارتفع العائد على الأصول إلى 4 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين إلى 16,8 في المئة، فإن أرباح البنك خلال النصف الأول من العام الحالي بلغت 32,5 مليون دولار أميركي بزيادة 41 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، ما يشير إلى أن أرباح نهاية العام قد تفوق التوقعات، الأمر الذي قد ينعكس إيجاباً على سعر سهم البنك في السوق الذي لم يعكس حتى الآن القيمة الحقيقية لأصول البنك، لاسيما وأن السوقية لاستثمارات البنك في أربع من الشركات الزميلة والتابعة المدرجة قد فاقت نهاية العام 2004 فبقيتها الدفترية بنحو 266 مليون دولار أميركي. ■

هل تحصل على نصائحك الاستثمارية من شقيق ابن عم زوجة أخو خال جارك؟



التماع وشراء الشركات، الاستثمارات الشخصية، الاستثمارات العقارية،
استثمارات طرح الشركات للاكتتاب العام في أسواق الشرق الأوسط

إدارة الاستثمارات الإقليمية

إدارة محافظ الأوراق المالية والبحث عن الفرص الاستثمارية في الأسواق
للمالية العالمية.

إدارة الأصول العالمية



مواذ علي مراد

بنك البحرين والكويت: هوية جديدة وتحول استراتيجي

المصرفية. والبنك يمتلك حالياً شبكة من 17 فرعاً محلياً إضافة إلى فرع واحد في الكويت وفرنسين في الهند ومكتب تمثيلي في دبي. وفي هذا الإطار تتجه الإدارة التنفيذية للبنك إلى إعادة النظر في التوزيع الجغرافي للفرع المحلية، كذلك إعادة هيكلة الشبكة من خلال إنشاء فروع كبيرة الحجم متكاملة الخدمات وفروع أخرى صغيرة للخدمات السريعة.

وبلغت مراد إلى أن بنك البحرين والكويت قد وصل إلى قناعة بأن الانشطار الخارجي عن طريق الفروع قد يكون غير ذي جدوى. لذا يسعى البنك إلى التوسع من خلال التحالف أو الاندماج داغياً إلى إزالة القيود التي تحول دون مشاركة المصارف العربية في بناء مؤسسات مالية ومصرفية عربية كبيرة، قادرة على خدمة رقعة جغرافية أكبر وقاعدة أوسع من الزبائن لمواجهة المنافسة التي تفرضها المؤسسات المالية العالمية الكبيرة.

ويشير مراد إلى أن خدمات بنك البحرين والكويت تغطي مختلف القطاعات الاقتصادية الخاصة والحكومية، وتشمل مروحة واسعة من الزبائن من شركات وصغار رجال الأعمال وأفراد. كما تمكن البنك خلال السنوات الماضية من تثبيت وجوده في قطاع صيرفة الأفراد وخدمات التمويل الشخصي والتوفيق ما بين توسعه في التمويل والسقف الاسترشادي المحدد من

بنك البحرين والكويت. فقد شهد هذا العام الإعلان عن الهوية الجديدة للبنك، وشعاره الجديد "من أجلك أنت". وذلك تنفيذاً لخطته الجديدة في مجال الخدمة المصرفية للأفراد في إطار رؤية مستقبلية قوامها التركيز على خدمة العميل وتسهيل معاملاته المصرفية والمالية. وتزامن إطلاق الهوية التجارية الجديدة للبنك مع قيام إدارته التنفيذية على إعداد الاستراتيجية الجديدة للسنوات الثلاث المقبلة والتي ينتظر الإعلان عنها قريباً.

ومع انتهاء العام 2005 يتوقع أن يكون بنك البحرين والكويت قد حقق أهداف خطته السابقة للسنوات الثلاث 2003-2005 والتي اعتمدت الاستفادة من الوضع المالي القوي للبنك وتميزت قدراته التكنولوجية لواصله تنوع خدماته وأنشطته المصرفية والمالية، ولمحورت حول هدفين رئيسيين هما، تحقيق زيادة في نسبة العائد على حقوق المساهمين وتحسين نسبة إجمالي الدخل إلى مجموع مصاريف التشغيل. فخلال العام 2004 بلغت نسبة العائد على متوسط حقوق المساهمين 17,8 في المئة وتحسن مؤشر الكفاءة لدى البنك بعدما انخفضت نسبة التكلفة إلى الدخل من 46,3 في المئة العام 2003 إلى 43,7 في المئة. ويطمح البنك أن يتمكن نهاية العام 2005 من رفع مؤشر البرصحية إلى 20 في المئة والاستمرار في تحسين مؤشر الكفاءة.

ويقول رئيس مجلس إدارة البنك مواذ علي مراد: "من أهم التغييرات التي شهدناها البنك خلال العام الحالي، تغيير هويته للمرة الأولى منذ 34 سنة بغرض صياغة علاقات أوثق مع العملاء وتوفير خدمات أفضل، فالتوجه الجديد للبنك يعتمد تحويل الفروع إلى مراكز مالية تؤمن مختلف الخدمات

قبل مؤسسة النقد لتحديد نسبة القروض إلى الودائع. وبغرض تنوع مصادر التمويل وتفاذي الخطر بين استحقاق أصوله ومطوابعه Mismatching، يلجأ البنك بصفة مستمرة إلى المؤسسات المالية والدولية للحصول على قروض مشتركة تتراوح مدتها ما بين ثلاث إلى خمس سنوات، مستفيداً من قوة تصنيفه السيادي، كان آخرها في تموز/ يوليو من العام 2004 حيث حصل على قرض لمدة خمس سنوات بقيمة 100 مليون دولار أميركي ساهمت فيه مجموعة من البنوك العربية والعالمية، وحالياً يعمل البنك للحصول على قرض آخر مدته خمس سنوات.

لقد حقق البنك خلال العام 2004 نتائج قياسية هي الأعلى منذ تأسيسه، حيث بلغ صافي أرباحه نحو 68 مليون دولار أميركي، وكان من ضمن هذا الدخل نمو 7,8 ملايين دولار رباعياً غير متكرر حققه البنك من بيع جزء من محفظة الاستثمارات الاستراتيجية. وفي حين بلغت مراد إلى أن عنوان المرحلة المقبلة، التركيز على محاور عدة منها توفير خدمة أفضل، وتطوير الكادر البشري والاستخدام الأمثل للتقنية الحديثة، وتحقيق عائد مجز للمساهمين، فإن البنك خلال الفترة المقبلة من العام 2005 سوف يسعى إلى تحقيق الأبعاد المالية للسراتيجية السابقة، والتجهيز لإطلاق مرحلة جديدة من العمل المصرفي في سوق مفتوحة على مزيد من المنافسة وارتفاع في عدد المؤسسات المصرفية. ■

68 مليون دولار،
أرباح صافية
العام الماضي

نندق الرمال

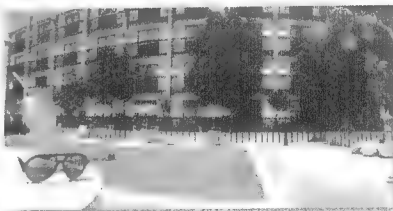


واحة
الضيافة
والراحة
في جدة



في أرقى منطقة في مدينة جدة
٢٣٠ غرفة وجناح مزودين بأحدث
وسائل الراحة

مطعم لبناني لأشهى المأكولات اللبنانية
مطعم ياباني لأشهر المأكولات اليابانية
محلات للشاورما والسندويشات
المبناية



حفلات خارجية
صالات للحفلات والاجتماعات
خدمات السكرتارية والانترنت
الفندق على مقربة من أشهر وأرقى
المجمعات التجارية





محمد العزبي - محافظ البنك المركزي

نتيجة لتوافر فوائض مالية كبيرة ناتجة عن الطفرة النفطية والتي تبحت عن فرص استثمار جيدة في مصر.

التحالف مع إعمار...

وتشمل خطط البنك في المرحلة المقبلة التوصل إلى صيغة للتحالف مع شركة "إعمار" التي بدأت تنفيذ مشروعها العقاري الكبير في منطقة المقطم، شرق القاهرة، بتكلفة استثمارية تبلغ 12 مليار جنيه، (ما يوازي نحو ملياري دولار). وما يعزز هذا الاتجاه كون عبد العزيز الغريز الرئيس التنفيذي لبنك المشرق يشغل في الوقت ذاته أحد مقاعد مجلس إدارة "إعمار".

وقالت آمال راجب إن التحالف مع "إعمار" سيوفر لـ"المشرق" فرصاً جيدة للنمو والربحية إلى جانب الانتشار والقوة والتفرد في السوق المصرية في ظل ضخامة حجم مشروع "إعمار"، مشيرة إلى أن التحالف سيشمل تقديم خدمات للمشروع تبدأ بالتعميل للمشغل التسويقي والبحث عن شركاء محليين لإدارة بعض جوانب المشروع خصوصاً للبيئة الترفيهية والفنادق التي يشملها مشروع "إعمار".

ويذكر أن بنك المشرق الإماراتي دخل السوق المصرية لأول مرة في العام 1978 مع بدء سياسة الانفتاح الاقتصادي وتركز نشاط البنك من خلال فرعين في القاهرة والإسكندرية إلى جانب فرع ثالث في بورسعيد ثم أغلقه لاحقاً عندما تعرضت المدينة لضربات الركود والكساد الاقتصادي. ■

المشرق الإماراتي يبدأ مرحلة التوسع السريع في مصر

زاد رأس ماله من 15 إلى 50 مليون دولار ويستعد للإستحواذ على بنك آخر

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

المقيلة، قالت المديرية الإقليمية أن الأولوية القصوى ستكون للتوسع في كل مجالات نشاط التجزئة المصرفية وكافة أنشطة سوق المال، وذلك تزامناً مع اللامعة في تمويل قطاعات حيوية على رأسها الاتصالات والكهرباء والغاز والأسمدة والصناعة، إضافة إلى تقديم كافة الاستشارات المالية.

سوق وأعدة

وعزت آمال راجب رغبة "المشرق" الجامعة بالتوسع في السوق المصرية في هذه المرحلة إلى رؤية البنك لمستقبل السوق المصرية استناداً لـ"الزمن" الإصلاحيات الاقتصادية التي أطلقتها حكومة د. نظيف والتي شملت تغيير بعض القوانين المتعلقة بالضرائب والجمارك الأمر الذي جعل من السوق المصرية سوقاً واحدة خصوصاً في مجال التجزئة المصرفية مشيرة إلى أن بنك المشرق يعدّ مصرفاً رائداً في هذا المجال وهو ما تحتاج إليه السوق المصرية في الوقت الحالي نظراً لحدوث ذلك النشاط في مصر على الرغم من ضخامة القوة الشرائية والاستهلاكية المتمثلة في عدد السكان البالغ 71 مليون نسمة.

وقالت آمال راجب إن استراتيجية بنك المشرق تتوزع على ثلاثة محاور رئيسية تشمل التجزئة المصرفية وتمويل القطاعات الحيوية إلى جانب تقديم الخدمات الخاصة بالبورصة والاستشارات المالية لعملائه خصوصاً تلك الشركات الإماراتية التي تدخل السوق المصرية بكثافة في هذه المرحلة

يشكل يوم 28 أيار/مايو الماضي منعطفاً في مسيرة بنك المشرق الإماراتي في السوق المصرية. فبعد مرور 48 ساعة على إلغاء الرئيس التنفيذي للبنك عبد العزيز الغريز مع رئيس وزراء مصر، أحمد نظيف، قام البنك بزيادة رأس ماله من 15 إلى 50 مليون دولار، وتم تحويل البليغ بالفلح يوم 31 أيار/مايو، ليستوي بذلك بنك المشرق استحقاقات قانون البنوك رقم 88 للعام 2003 التي ضمنت له توفيق أوضاعه والاستمرار في السوق المصرية.

ولم يأت قرار زيادة رأس مال البنك لحرج الوفاء بشروط قانونية بل جاء، حسب ما قالت المديرية الإقليمية للبنك آمال راجب لـ"الاقتصاد والأعمال" كخطوة أولى في استراتيجية توسع وانطلاق كبيرة في السوق المصرية اعتمداً مجلس إدارة البنك وتقدير البدء في تنفيذها اعتباراً من خريف العام الحالي.

وتشمل هذه الاستراتيجية إنشاء شبكة من الفروع ليفطلي على الرئيسية، ليوصل العدد إلى 15 فرماً كحد أدنى، مقابل ثلاثة فروع فقط حالياً. كما تشمل الخطط المطروحة زيادة استثمارات البنك في مصر بهدف الاستحواذ على أحد البنوك المصرية المطروحة للبيع حالياً، وتجرى لمراسة تلك الخطوة من قبل إدارة البنك لاختيار أنسب العروض التي تتماشى مع الاستراتيجية المستقبلية للبنك.

وعن الأنشطة والخدمات المصرفية التي سيركز عليها بنك المشرق خلال الفترة



أمل راجب

خلاله العهد عمر الله الثاني

جلالة الملك عبد الله الثاني

مجلس الأمن الدولي

٢٨ و ٢٩ تسترين الثاني / نوفمبر ٢٠٠٥. الاربعين

ایرز محاور الملتقی

- فرص الإستثمار في السياحة، العقار، الصناعة و الخصخصة
- تجربة وآفاق الإستثمار العربي و الأجنبي في الأردن
- دور الأردن في التجارة مع العراق
- السوق المصرفية والمالية في الأردن
- تطورات صناعة الإتصالات و تكنولوجيا المعلومات
- الخدمات التعليمية والصحية

— 1965 —

1997-1998



www.helenebeck.com

951 4 2941035 5 951 4 2941441 5 961 780206 5 961 780200 5

conferences@klu-sad.com 966 36 94401367 966 473862

0123456789

مؤسسة نقد البحرين

اتمت مؤسسة نقد البحرين إصدار صكوك تاجير قصيرة الأجل (6 أشهر) تُمَتَّعُ تغطيتها بنسبة 222 في المئة وقابلة للتداول لتلبية احتياجات البنوك الإسلامية لهذا النوع من الأدوات الاستثمارية.

وبلغت قيمة الإصدار 10 ملايين دينار بحريني (27 مليون دولار) وبمعايير 4,06 في المئة سنوياً تُدفع عند نهاية الإصدار، وتم طرح الصكوك على البنوك التجارية الإسلامية والتقليدية وفيئة صندوق التقاعد، وعلى الأفراد من خلال هذه المؤسسات.

وقال الشيخ سلمان بن أحمد آل خليفة، مدير إدارة الخدمات المصرفية، "إنَّ هذا الإصدار هو الأول من نوعه (قصير الأجل) على مستوى العمل المصرفي الإسلامي عالمياً، وهذه الصكوك تتيح فرصة فريدة للمؤسسات الإسلامية في إدارة السيولة المتوفرة لديها".

وتابع: "تعتمد المؤسسة استخدام تلك الصكوك في المستقبل كوسيلة لتقديم تسهيلات مصرفية قصيرة الأجل للمؤسسات المالية المساهمة في تلك الصكوك".

يذكر أن مؤسسة نقد البحرين طرحت لتاريخه 11 إصداراً من صكوك التاجير بمبلغ إجمالي قدره 1,21 مليار دولار.

مجموعة البنك العربي

حققت مجموعة البنك العربي أرباحاً صافية خلال النصف الأول من العام 2005، بلغت 334,8 مليون دولار، محققة نسبة نمو 37,9 في المئة قبل احتساب الضرائب والمخصصات، وزادت الموجودات 562,4 مليون دولار، فيما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 17,4 في المئة.

وأشارت بيانات الوازنة نصف السنوية إلى أن أرباح البنك العربي الصافية ارتفعت بنسبة 25,4 في المئة لتصل إلى 105,5 ملايين دينار أردني في مقابل 84,1 مليوناً خلال النصف الأول من العام 2004.

وأشار رئيس مجلس الإدارة للدير العام عبيد الحميد شومان إلى أن نمو الأرباح يؤشر إلى نجاح البنك في خطته وفي الإيفاء بالتزاماته، مشيراً إلى أن الإيرادات الفوائدية نمت بنسبة 24,8 في المئة والإيرادات التشغيلية بنسبة 36,2 في المئة.

وقال: "إنَّ النمو الإيجابي في نتائج أعمال المجموعة أدى إلى تحسين كل مؤشرات الأداء المالي حيث ارتفعت نسبة صافي الأرباح المقدرة على أساس سنوي إلى مجموع حقوق المساهمين إلى 13,8 في المئة في مقابل 11,9 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004، كما ارتفعت نسبة العائد على مجموع الموجودات إلى 1,8 في المئة في مقابل 1,4 في المئة، علماً أن معدل مصاريف التشغيل إلى مجموع الإيرادات شهد تحسناً ملموساً وسجل 48 في المئة متجاوزاً بذلك نسبة 50 في المئة المخطط لها سابقاً ضمن استراتيجية المصرف".

وأوضح شومان: "إنَّ استراتيجية البنك العربي ترمي إلى تعزيز القاعدة الرأسمالية للمصرف تدعمية الودائع والاستثمارات

ومضاعفة الأرباح ومواصلة العمل على تمتين أوضاعه المالية، لافتاً إلى أن المجموعة "أدوات مركزها المالي على متناسب وخطتها للرسمية محافظة على المؤشرات المالية المميزة التي حققتها في الأعوام السابقة حيث ارتفعت موجودات المجموعة في نهاية النصف الأول من العام 2005 إلى 26 ملياراً و335,9 مليون دولار أميركي في مقابل 25 ملياراً و773,4 مليون دولار في 30 حزيران / يونيو من العام 2004 وبزيادة مقدارها 562,4 مليون دولار وبنسبة 2,2 في المئة.

وذكر أن المجموعة حققت نمواً مطرداً في حقوق المساهمين بلغت في نهاية منتصف السنة الحالية 3 مليارات و517,5 مليون دولار أميركي في مقابل مليارين و996,2 مليون دولار في الفترة عينها من السنة السابقة وبزيادة بلغت 521,3 مليون دولار وبنسبة 17,4 في المئة، وهي نسبة نمو في حقوق المساهمين تتفق وإحيازات البنك العربي الدائمة في اتجاه رعاية مصالح المساهمين وتنميتها وتطويرها.

وأكد مجدداً بالقول: "إنَّ المجموعة ركزت على تحقيق الاستخدام الأمثل لأموالها عبر زيادة محفظة التسهيلات المصرفية إلى 10 مليارات و982,9 مليون دولار في مقابل 10 مليارات و411,5 مليون دولار في السنة الماضية. أما نسبة السيولة النقدية المعبر عنها بمعدل مجموع الأموال النقدية وشبه النقدية إلى مجموع الموجودات فبلغت عند معدلاتها المميزة مسجلة بذلك 50,3 في المئة".

المؤسسة العربية المصرفية



غhazi عبد الجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية عن تحقيق ربع صافي في النصف الأول من العام الحالي بلغ مجموعه 61 مليون دولار، بزيادة 20 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، إذ بلغ الربح الصافي آنذاك 51 مليون دولار من العمليات المستمرة (باستبعاد الربح البالغ 455 مليون دولار من حصيلة بيع الشركات التابعة للمؤسسة وهي بنك آسيا الدولي هونغ كونغ وبنكو اتلانكو ش.م.إ. إسبانيا).

وبلغ إجمالي موجودات مجموعة المؤسسة العربية المصرفية ما مقداره 15,3 مليار دولار، كما ظلت السيولة النقدية محتفظة بقوتها وبمعدل الموجودات السائلة إلى الودائع في حدود 73 في المئة، كما معدل القروض إلى الودائع فقد ظل ثابتاً على نسبة 56 في المئة، كما تواصل المجموعة المحافظة على قاعدة رأسمالية قوية كما بدأ واضحاً في معدل مخاطر الموجودات البالغ 23 في المئة مقابل 25,3 في المئة في نهاية العام 2004.

وقال الرئيس التنفيذي للمؤسسة غhazi عبد الجواد: "إنَّ تصمن الربح الصافي للمؤسسة العربية المصرفية يعود إلى الاستمرار في مواصلة العمليات التي تعكس التركيز المتجدد على للنطقة العربية وعلى تدفقات التجارة، إضافة إلى نشاطاتنا الشاملة في تمويل التجارة، عمليات الخزنة، خدمات المصرفية الإسلامية وتحويل المصاريف، كما أن نشاطات صيرفة التجزئة تشكل محوراً أساسياً الذي من شأنه تقوية وتعزيز إيراداتنا".



عبد الحميد شومان

بنك الكويت الوطني



إبراهيم ديبوب

أعلن الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني إبراهيم ديبوب أن البنك سيافتتح أول فرع له في المملكة العربية السعودية في مدينة جدة نهاية العام الحالي لتحفيز وضعه في السوق السعودية والخليجية. وأشار إلى أن السوق المصرفية السعودية التي تُعد الأكبر في دول مجلس التعاون الخليجي بل والمنطقة العربية أجمع من حيث تنوع مصادر الإيرادات والعمليات المصرفية المختلفة.

وتوقع أن يشهد النصف الثاني من العام 2005 لمزيد من النمو والنتائج الإيجابية للبنك سواء على مستوى الكويت أو للمنطقة من خلال استمرار خطة البنك للتوسع الإقليمي حيث من المتوقع أن يشهد العام الحالي افتتاح فرع للبنك في مدينة جدة والصين. يذكر أن بنك الكويت الوطني يمتلك شبكة من الفروع الإقليمية والعالمية المنتشرة في لندن، نيويورك، جنيف، باريس، ستغافورة، لبنان، البحرين، الأردن، قطر والعراق. إضافة إلى 48 فرعاً محلياً داخل الكويت.

بنك HSBC

اختير بنك HSBC، كأفضل بنك في منطقة الشرق الأوسط والإمارات العربية المتحدة في مجال خدمات الأمانة الفرعية للعام 2005، وذلك من قبل مجلة غلوبال فاينانس.

وقال، بالنسبة، النائب الأول للرئيس لمنطقة الشرق الأوسط في HSBC لخدمات الأوراق المالية أريهدام داس، "هذه النتائج الممتازة تعزز مركز البنك في مجال خدمات الأمانة الفرعية، باعتباره يمتلك أكبر شبكة للخدمات الفرعية في المنطقة".

يذكر أن HSBC يقدم خدمات الأمانة الفرعية من خلال شبكة تغطي 9 أسواق في منطقة الشرق الأوسط وهي: البحرين، مصر، الأردن، لبنان، عمان، قطر، منطقة الحكم الذاتي الفلسطيني، السعودية والإمارات، وستنضم الكويت في وقت لاحق من هذا العام.

البنك السعودي للاستثمار

وَقَّع البنك السعودي للاستثمار اتفاقية قرض مشترك بقيمة 380 مليون دولار مع مجموعة من البنوك المالية والإقليمية والمحلية. وقاد عملية ترتيب القرض كل من "سيتي بنك" الأمريكي و"كومرتز بنك" الألماني و"ميتروكوبوريت بنك" الياباني و"ز.د. جي" (RZB) النمساوي وستاتند، وشارتريد، بنك، "سوميتوموميتسور" الياباني، إضافة إلى 18 بنكاً. وقد كان الإقبال على المشاركة في هذا القرض كبيراً جداً حيث بلغت نسبة التغطية أكثر من 190 في المئة، مما اضطر البنك إلى زيادة قيمة القرض من 200 إلى 380 مليون دولار. ويعكس هذا الإقبال الكبير من البنوك العالمية للمشاركة في هذا

القرض سمعة البنك للتميزة والنتائج الإيجابية التي تعززت بها أرباح وملاة البنك خلال السنوات الماضية، كما أنها تعبر عن الثقة الكبيرة في سياسة البنك واستراتيجيته المستقبلية.

يذكر أن البنك حقق نمواً كبيراً في أرباحه بلغت في نهاية شهر حزيران / يونيو العام 2005 أكثر من 490 مليون ريال أي بزيادة تجاوزت في المئة، كما زادت أصول البنك بنسبة 53,4 في المئة أي بمبلغ 11,582 مليون ريال لتبلغ أكثر من 34,000 مليون ريال.

البنك الأهلي المتحد



فهد الرجحان

أتم البنك الأهلي المتحد - البحريني، تملك 208,2 ملايين سهم من الأسهم المصدرة لبنك الكويت والشرق الأوسط، في صفقة إجمالية بلغت قيمتها 427,9 مليون دولار أميركي، وأدفع بذلك حصة في رأس مال "الكويت والشرق الأوسط" إلى 75 في المئة. حيث قام "الأهلي المتحد" بشراء 138,2 مليون سهم إضافي من أسهم بنك الكويت والشرق الأوسط، والذي قام بدوره ببيع "الأهلي المتحد" 70 مليون سهم إضافية من أسهم الخزينة.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المتحد فهد الرجحان، إن عملية الشراء تمثل خطوة مهمة ضمن استراتيجية البنك الأهلي المتحد، عبر تعزيز حضوره في دولة الكويت. استكمالاً وتدعيماً لعملياته المصرفية في كل من البحرين وقطر والمملكة المتحدة القائمة من خلال مؤسساته التابعة هناك. ونتيجة لزيادة حصة البنك الأهلي المتحد في بنك الكويت والشرق الأوسط، سيصبح الأخير من الجانب المالي والإداري مع مجموعة البنك الأهلي المتحد. هذا ويمتلك البنك الأهلي المتحد 40 في المئة من أسهم البنك الأهلي المتحد (ش.م.ق.)، الذي كان يعرف سابقاً بالبنك الأهلي القطري. وقد دخل البنك الأهلي المتحد في مشروع بنك مشترك مع بنك ملي إيران وبينك صالوات إيران ليشكل بنك المستقبل، الذي تأسس في حزيران / يونيو 2004، وهو بنك تجاري في البحرين، يمتلك البنك الأهلي المتحد ثلث أسهمه.

إشارة إلى أن البنك الأهلي المتحد، قد حقق خلال النصف الأول من العام الحالي أرباحاً صافية بلغت 78,6 مليون دولار أميركي بزيادة مقارناً 25,1 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ إجمالي أصول البنك 8,8 مليارات دولار أميركي مدعوماً بقاعدة رأسمالية قدرها 4,4 مليار دولار أميركي تتضمن 443 مليون دولار أميركي للنصل من إصدار مليون سهم ممتاز من الفئة (أ) ابتداءً من الأول من كانون الثاني / يناير 2005.

بنك دبي

أعلن بنك دبي عن نمو بلغ 12 في المئة في إجمالي أصوله. لتصل إلى 7,2 مليارات درهم في نهاية حزيران / يونيو 2005، مقارنة مع 4,2 مليارات درهم في نهاية العام 2004. كما زادت في الودائع لتصل إلى 9,1 ملايين درهم، أما القروض والسلف فبلغت 7,1 مليارات درهم.

بهشكل مجمل في البيانات المالية للبنك عن النصف الأول من العام 2005، في حين أن البيانات المالية للبنك عن النصف الأول من العام 2004 تتضمن النتائج المالية التي حققها فرع مملكة البحرين في تلك الفترة بالتفصيل.

بنك الدوحة



يلج صافي أرباح بنك الدوحة عن فترة الستة أشهر الأولى من العام 2005 نحو 327 مليون ريال قطري بزيادة 84 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ متوسط العائد على حقوق المساهمين 36 في المئة ومتوسط العائد على الموجودات 5,84 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك الدوحة، الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني، أن البنك حقق نسب نمو عالية في كافة المؤشرات المالية خلال النصف الأول من العام الحالي، حيث بلغت نسبة النمو في إجمالي موجودات البنك 20,8 في المئة وارتفع إجمالي الودائع إلى 7,98 مليار ريال قطري وصافي القروض والسلف إلى 6,8 مليارات ريال قطري، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 2 مليارات ريال قطري بزيادة 52 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004.

إشارة إلى أن البنك قد حصل على شهادة BS 7799 وشهادة الجودة ISO، كما حصل على جائزة الامتياز 2005 من Euromoney أفضل بنك في قطر لعام 2005، وقد صنّف البنك من قبل Banker Middle East كـ "أفضل بنك تجاري في الشرق الأوسط لعام 2005".

البنك التجاري القطري

أجرى البنك التجاري تسهيلات قرض لمدة عام واحد بقيمة 215 مليون دولار أمريكي مع مجموعة من البنوك الدولية، بهامش فائدة قدره 0,25 بالمئة سنوياً فوق سعر فائدة ليبور. سوف يتم استخدامه من قبل البنك التجاري لأغراض تجارية عامة.

والنظمين الرئيسيين لهذا القرض هم "بايون آل بي"، "سي تي بنك ان آيه" فرع البحرين، بنك الخليج الدولي، "بي.اس.سي"، "اس بي سي"، "بنك الشرق الأوسط المحدود"، "بنك سان باولو آي أم آي أس.بي.آيه"، "بنك رايفيسن زينترال أو ستريتش" و"بنك البحرين الوطني بي أس سي". علماً بأن بنك الخليج الدولي هو وكيل تسهيلات هذا القرض.

إشارة إلى أن أرباح البنك التجاري خلال النصف الأول من العام الحالي قد بلغت 327 مليون ريال قطري بزيادة بلغت 83 بالمئة عن نفس الفترة من العام الماضي، وازداد مجمل الموجودات 10,67 إلى 17,45 مليون ريال قطري. ■



زياد مكراوي

ويبلغ الدخل التشغيلي للبنك خلال النصف الأول من العام 2005 نحو 115 مليون درهم.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك دبي زياد مكراوي: "قام البنك بإطلاق قسم الصراف الاستشارية في وقت مبكر من هذا العام مقدماً خدماته في مجال الخدمات المصرفية للمؤسسات والشركات وإدارة الأصول حتى يتمكن من توسيع نطاق وحجم عملياته وزيادة زخم أعمال البنك للنصف الثاني من هذا العام على المستويين الإقليمي والدولي، كما قام بافتتاح فرع الأول في الشارقة ويخطط لزيادة شبكة فروعه في دبي وأبو ظبي خلال النصف الثاني من العام الحالي".

إشارة إلى أن بنك دبي تأسس في العام 2002، وتمكّن من السير في خطى حديثة وتجاوز الأهداف المحددة له، عندما تمكّن من الوصول إلى نقطة التوازن المالي بعد عامين فقط من تأسيسه بدلاً من أربعة، كما كان مقرراً في دراسة الجدوى، حيث حقق البنك أرباحاً بلغت 4 ملايين درهم للعام 2004 بعد خسارة بلغت 37 مليون درهم خلال العام 2003.

بنك مسقط

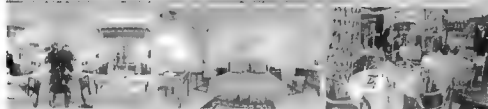
حقق بنك مسقط خلال النصف الأول من العام 2005 ربحاً صافياً بلغ 21,1 مليون ريال عماني، مسجلاً بنك نمواً بنسبة 40 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. ويتضمن الربح الصافي مبلغ 2,8 مليون ريال عماني يمثل الأرباح الناتجة عن بيع فرع البنك في مملكة البحرين، وذلك بعدما تم تحويل عمليات فرع البحرين إلى بنك مسقط الدولي ابتداء من أول كانون الثاني / يناير 2005، وتبلغ حصة البنك في بنك مسقط الدولي 49 في المئة، بينما تتقاسم الحصة المتبقية مؤسسات مالية إقليمية.

وبناء عليه، فإن الربح الصافي للبنك خلال الأشهر الستة الأولى من العام 2005 يكون 18,6 مليون ريال عماني بعد استبعاد الأرباح الاستثنائية الناتجة عن بيع فرع مملكة البحرين ومخصصات الضرائب ذات الصلة، مسجلاً بذلك نمواً بنسبة 24 في المئة عن الربح الصافي للمحيط خلال النصف الأول من العام 2004.

ومقارنة بالنصف الأول من العام 2004، سجلت محافظة صافي القروض والتسليفات الخاصة بأعمال البنك في سلطنة عُمان ارتفاعاً بنسبة 7 في المئة وبلغت بذلك 1221 مليون ريال. ولكن إذا ما أُخذت الآثار المترتبة على استبعاد محافظة صافي القروض والتسليفات التابعة لفرع البنك في مملكة البحرين في الاعتبار، تكون محافظة صافي القروض والتسليفات الخاصة بالبنك في سلطنة عُمان قد سجلت انخفاضاً بنسبة 2 في المئة، مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، وقد حققت وادائع العملاء الإجمالية نمواً بنسبة 9 في المئة لتصل إلى 1394 مليون ريال عماني، ولكن إذا ما أُخذنا في الحسبان عمليات البنك في سلطنة عُمان فقط، تكون الودائع الإجمالية قد سجلت نمواً بنسبة 20 في المئة.

وتجدر الإشارة إلى أن النتائج المالية لبنك مسقط الدولي مضطحة

Abou Nawas
TUNIS
HOTEL



★★★★★ Stars luxury
in Tunis center

282 standard room
1 presidential suite
10 ministerial suite
20 junior suite

4 restaurants (Italian, Tunisian
Libanese and International specialties)

Big congress room, capacity 1000 persons

7 commission rooms, capacity 10 to 100 persons

Tel. : (+216) 71 350 365

Fax: (+216) 71 352 882

tunis@abounawas.com.tn

www.abounawas-tunis.com



عادي أبو نواس
ABOUNAWAS
HOTEL

Des Moments Exceptionnels

"البركة" - جنوب أفريقيا



عزت أحمد يوسف

تم انتخاب عتزان أحمد يوسف رئيساً لمجلس إدارة بنك البركة جنوب أفريقيا إثر الاجتماع الـ 21 للجمعية العمومية، وصديق مجلس الإدارة على الحسابات الختامية التي أظهرت زيادة في الموجودات بنسبة 37 في المئة للعام 2004، وارتفاعاً في ودائع العملاء بنسبة 40 في المئة.

وأثنى يوسف على كفاءة فريق العمل وأشار إلى الوضع الاقتصادي الذي أدى إلى تزايد الأرباح بنسبة 52 في المئة؛ وكشف رئيس مجلس الإدارة عن خطة توسيع البنك تشمل زيادة رأس المال ورفع عدد الفروع من 6 إلى 10.

مصرف السلام



عبد خليل

عين مجلس إدارة مصرف السلام - السودان عبده محمود محمد خليل مديراً عاماً للمصرف، الذي تم افتتاحه في شهر أيار/مايو الماضي في الخرطوم. يتمتع عبده خليل، بشهرة مصرفية تمتد إلى 35 عاماً قضاها في مناصب قيادية في عدد من البنوك في الشرق الأوسط، بدءاً من بنك النجيلة في الخرطوم، ثم بنك أبو ظبي الوطني حيث قضى أكثر من ثلاثة عشر عاماً، وبعدها عمل كمدير تنفيذي للعمليات والاستثمار في بنك قطر الدولي الإسلامي، ومن ثم مديراً للفرع الرئيسي لمصرف أبو ظبي الإسلامي، وأخيراً كان يشغل منصب مساعد المدير العام في بنك قطر الدولي الإسلامي.

هوية جديدة للسوق المالية الإسلامية

أطلقت السوق المالية الإسلامية الدولية هويتها الجديدة حيث تم تغيير شعار المؤسسة ليظهر الدور الأساسي الذي تضطلع به السوق في تطوير أسواق رأس المال والتدقيق.

ويحمل الشعار الجديد باللونين الأخضر والذهبي، دوائرتين متشابكتين ترمزان إلى الترابط والالتقاء بين طريقة التمويل التقليدية وبين التمويل الإسلامي.

الرئيس التنفيذي للسوق المالية الإسلامية الدولية قال: "إن الشعار الجديد يوضح بشكل أفضل هوية السوق والاتجاه الذي تسلكه في المستقبل". ■

"بيت التمويل الخليجي"



عصام حدادي



فؤاد العمر

حقق "بيت التمويل الخليجي" أرباحاً صافية قدرها 62,4 مليون دولار في الربع الثاني من العام الحالي مسجلاً بذلك نسبة نمو بلغت 115 في المئة مقارنة بالنصف الأول من العام 2005.

وقال رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي فؤاد العمر: "قام البنك خلال الربع الثاني من العام الحالي بعدد من الأنشطة حيث تم وضع حجر الأساس لمشروع بوابة الأردن وهو المرحلة الأولى من مشروع المدن الملكية الذي تصل كلفته إلى مليار دولار. إلى ذلك نجح البنك بإغلاق الاكتتاب الخاص في مشروع بوابة الأردن والقرية الملكية حيث بلغ حجم الاكتتاب 300 مليون دولار أميركي، إضافة إلى إنهاء الاكتتاب في صكوك المرفأ المالي بقيمة 134 مليون دولار".

وأشار الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي عصام جملحي إلى أن "بيت التمويل الخليجي" قام خلال النصف الأول من العام الحالي بعملية تخرج في المرحلة الأولى من مشروع مرفأ البحرين المالي، حيث وصلت أرباح المستثمرين للمرحلة الأولى إلى 50 في المئة خلال عامين، إضافة إلى البدء بتنفيذ مشروع العين، إلى جانب مشروع أساطير في دبي لاند".

"بيت التمويل الكويتي" البحرين



عبد الحكيم الفياض

ارتفعت أرباح "بيت التمويل الكويتي - البحرين" الصافية خلال النصف الأول من العام الحالي إلى 10 ملايين دينار بحريني، مقارنة بأرباح صافية بلغت 2 مليون دينار خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

إضافة إلى ذلك، "بيتك" - البحرين زيادة بنسبة 65 في المئة في إجمالي موجوداته والتي زادت لتصل إلى 290 مليون دينار بحريني، ومن ناحية أخرى،

ارتفع إجمالي حقوق المساهمين ليصل إلى 59,4 مليون دينار بحريني، وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين نسبة 18,2 في المئة لفترة الستة أشهر.

وفي معرض تعليقه على هذه النتائج، قال المدير العام لـ "بيتك" - البحرين عبد الحكيم الفياض: "يؤكد هذا الأداء القوي نجاح "بيتك" - البحرين في تحقيق إنجازات في مجالات تمويل الشركات وللعاملات المصرفية للأفراد وإقسام التمويل الأخرى والاستثمار، بالإضافة إلى التزامه بالوفاء بطلبات واحتياجات مختلف قطاعات السوق للتنوع من خلال تقديم منتجات وخدمات وفرض استثمارية ديناميكية جديدة".

الاقتصاد الجديد

2.7 مليار

إنسان سيستخدم الهاتف للنقل سنة 2009. ويتوقع أن يتم بيع 1,4 مليار جهاز هاتف نقال سنة 2009 مقارنة مع 779 مليون جهاز هذا العام و674 مليون جهاز تم بيعها العام 2004. ويتوقع أن ترتفع المبيعات بشكل ملفت في قارة آسيا، بحيث تصل في الهند والصين إلى نحو 200 مليون جهاز سنة 2007. وستسبق السوق الهندية الصين سنة 2009 في مبيعات النقال إذ سيصل عدد الأجهزة فيها إلى 139 مليوناً. وستحصل شركات الهواتف النقالة ومنها "نوكيا" و"موتورولا" و"سامسونج" على عائدات تبلغ 1,7 مليار دولار العام 2009. أما متوسط سعر الهاتف للنقل فسيخفّض إلى 161 دولاراً سنة 2009 من 174 دولاراً العام 2004. وستكون فوائق الأسعار واسعة إذ ستباع الأجهزة البسيطة في الأسواق الناشئة بسعر قد يصل إلى 20 دولاراً في حين ستباع الأجهزة للتطورة المزودة بخصائص تشبه أجهزة الكمبيوتر بمئات الدولارات. وهذا النوع من الأجهزة للتقدمة سيمثل أكثر من خمس مبيعات الهواتف المحمولة سنة 2008.

1.3 تريليون دولار

هو المبلغ المتوقع إنفاقه عالمياً على تكنولوجيا المعلومات حتى آخر العام 2009، وذلك بحسب تقرير أصدرته مؤسسة الأبحاث "آي. دي. سي". وتوقع التقرير أن تقوم شركات الاتصالات بضخ استثمارات ضخمة في مجال تكنولوجيا المعلومات تستهدف طرح خدمات متقدمة مثل خدمات الجيل الثالث والانتقال إلى بنية تحتيّة تعتمد على بروتوكول الانترنت. أما في صناعة الإعلام، فيصل الإنفاق على تكنولوجيا المعلومات إلى نحو 95 مليار دولار سنة 2005 وسيترفع إلى 128 ملياراً في سنة 2009 وهذا النمو سيعود بشكل أساسي إلى الاستثمارات الضخمة في المعدات وأجهزة الكمبيوتر وتوابعها بالإضافة إلى التخزين.

108 في المئة

هي نسبة نمو شحنات أجهزة الكمبيوتر الدفتري في الربع الثاني من العام 2005 مقارنة بالفترة نفسها من العام الفائت في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وتقدر مبيعات هذه الأجهزة في كل من تركيا والسعودية، بنصف مبيعات أجهزة الكمبيوتر، أما في الإمارات فتستأثر مبيعات الكمبيوتر الدفتري بالحصة الأكبر من السوق. وبالنسبة لنمو معدات مبيعات الكمبيوتر الدفتري، فتحتل مصر المرتبة الأولى تليها تركيا ثم السعودية.

ويندوز والتحديات الأمنية

مُزّعاً ما على إطلاق مايكروسوفت نقاشاً داخلياً بين خبراءها حول السبل الكفيلة بتطوير نظام أمني قوي يمنع اختراق أنظمة تشغيل مايكروسوفت. ويرجع ذلك إلى أن هاجس الأمن الإلكتروني أدى إلى تراجع مبيعات تيلي هذه الأنظمة حول العالم خصوصاً من قبل الشركات. وتم بالفعل تطوير نظام جديد أطلق عليه اسم "لونج هورن" Long Horn ثم استبدل لاحقاً باسم "فيستا" Vista. واعتمدت الشركة في تطوير هذا النظام على مجموعة من المقاربات التقنية المعقدة لتحقق ما أطلقت عليه شعاراً "العوسبة الآمنة".

وقالت مايكروسوفت قبل إنزال النسخة التجريبية ويندوز فيستا بيتا 1 "Windows Vista Beta 1" إنها توفت إلى حلول أمنية جديدة ودمجتها في صلب مكونات النظام الجديد. ويوجد ضمن النظام الجديد إمكانيات لتتيح التصدي لعمليات الاختراق وللفيروسات، ما يوفر الحماية ضد برامج التجسس، عمليات القرصنة والاحتيال عبر الانترنت وغيرها. وقال خبراء في الشركة إن "فيستا" سيقدم "مسابقات Accounts" محمية للمستخدمين من أحد من إمكانيات تدخل مصادر خارجية، وسيضمن "فيستا" أيضاً برنامج "الانطلاق الآمن" Secure Startup الذي يحمي بيانات المستخدم ويضمن أنه لا يمكن التلاعب بكمبيوتر شخصي يشغله نظام "فيستا".

لكن كل هذه التحصينات الأمنية عكرها رجل واحد، فقد نجح خبير معلوماتي نمساوي في تطوير فيروسات تستغل نقطة ضعف أمنية في "فيستا". ولم يكتف الخبير النمساوي باختراق "فيستا" بل نشر طريقة اختراقه على موقع في الانترنت.

ويعني ذلك بحساسة أن "فيستا"، لم يقدم جواباً حاسماً على تحديات الأمن الإلكتروني، وبالتالي لم يعط الأمل الكافي للمستخدمين حول العالم لاستخدام الكمبيوتر والانترنت في حياتهم المالية. والأهم من ذلك، أنه وقر مايكروسوفت فرصة كافية لإعادة النظر في النظام لتعديله، بما يتكفل سد الثغرات التي كشفها الخبير النمساوي، أو التي سيكشفها خبراء آخرون خلال المراحل التجريبية للنظام.

إياد ديراني

موتورولا استشرى مستقبل

قطاع الاتصالات النخلة

الاتصالات تتجاوز حدود المكان والزمان

شيكاغو - الاقتصاد والأعمال



رئيس شركة موتورولا إدوارد زاندر

تسمى "موتورولا" الأميركية، صاحبة الإرث الطويل في عالم خدمات ومنتجات الاتصالات، لتثبيت موقعها العالمي بين أكبر مجموعات الاتصالات من خلال استراتيجية تجارية مرنة تدمج بين تلبية الحاجات الملحة في عالم أعمال اليوم ونشر الخدمات والتقنيات الجديدة والدخول إلى أسواق جديدة. ومؤخراً بدأت تعمل "موتورولا"، التي تعدّ بين أكبر 100 شركة في العالم، على توفير منتجات وحلول قائمة على مفهوم التحرك بلا قيود في المنزل ومكان العمل ووسائل النقل. ولهذا أطلقت الشركة أحد أشهر شعاراتها "الوصول إلى كل من تريد من الأشخاص وكل ما تريد من الأجهزة والمعلومات في أي وقت وفي أي مكان". ويربط مفهوم التحرك بلا قيود مكان من القوة التي تتمتع بها المقاربة التقنية ما يتيح اتصالات "أدنى وأسرع وأعلى مرونة وأقل تكلفة".

إنطلاقاً من هذه المرتكزات وخدمة لهذه الأهداف عيّنت "موتورولا" مؤخراً "لقاء الخبراء" للعام 2005 ودعت إليه وسائل الاعلام العالمية ومن بينها مجلة "الاقتصاد والأعمال". وعقد اللقاء تحت عنوان "الحرك بلا قيود" Seamless Mobility. وطرحت "موتورولا" خلال هذا اللقاء رؤيتها للأعمال المرتكزة على فتح أبواب الاتصالات وكسر حواجز المكان والزمان من خلال دمج الأعمال في صلب عمليات الاتصال الحديثة.

تقول "موتورولا" إن التكنولوجيا تحقق اندماجات رئيسية كل نحو عقد من الزمن وتتيح استخدامات ثورية. واليوم نحن وسط ثورة ستؤدي إلى تغيير مركز الشغل في أعمال الاتصالات اعتماداً على

التكنولوجيا التي تخوض مرحلة تحوّل تجعلها قادرة على التنافس مع كل أنواع أنظمة المعلوماتية. ولهذا فنحن نشهد حالياً سقوط العديد من الأسوار التي تفصل أنواع الاتصالات والتقنيات وأنظمة المعلومات. واعتماداً على هذه التطورات سنشهد خلال وقت قصير إلى تحقيق حالة اتصال دائمة بين مختلف نواحي حياتنا اليومية وسنحقق حلم نظام الاتصالات الواحد بين السيارة ونظام الملاحة في المنزل والمكتب والهاتف النقال.

تحرك بلا قيود

والمرحلة الحالية التي يشهدها قطاع الاتصالات وتطلق عليها "موتورولا" اسم "التحرك بلا قيود" ستحقق اندماجات بين

"موتورولا"

تعتبر "موتورولا" بين الشركات الرائدة في قطاع الاتصالات، والتي تعمل على توفير منتجات وحلول قائمة على مفهوم "التحرك بلا قيود"، عبر الاتصال بـ "النطاق العريض" Broadband، والأنظمة الثابتة، والشبكات اللاسلكية. ويعني مفهوم "التحرك بلا قيود" في المنزل ومكان العمل والسيارة وكل الأماكن الواقعة بينها، أن بإمكانه الوصول إلى كل من تريد من الأشخاص، وما تريد من الأجهزة والمعلومات، في أي وقت وفي أي مكان. ويربط مفهوم "التحرك بلا قيود" مكان القوة التي تتمتع بها المقاربة التقنية، ما يتيح اتصالاً أدنى وأسرع وأعلى مرونة وأقل تكلفة.

وكانت "موتورولا" قد حققت مبيعات بلغت 31.3 مليار دولار في العام 2004.

والعمل وأساليب الحياة. وابتدأ الامثلة على هذه المرحلة هي الشبكات المحلية التي يمكن الاعتماد عليها في المنازل ونقاط الاتصالات العامة Hot Spots التي تتيح الاتصال بالانترنت من أماكن عامة مثل أندية المطارات والمقاهي وسواما.

وترى "موتورولا" أن مفهوم التحرك بلا قيود يتكوّن من مجموعة حلول يتترض بها تأمين نقطة اتصال دائمة للحصول على المعلومات والتسليم والاتصالات الصوتية والمراقبة في أي مكان وزمان بغض النظر عن الجهاز المستخدم أو الخدمة أو الشبكة المتوفرة. وفي هذه الحالة ستنتقل الاتصالات تدريجياً من حالة "الجُزء التقنية" التي تعيشها بين اتصالات المنزل والمكتب والسيارة والأماكن العامة لتصبح خدمة متوفرة في كل هذه الأماكن مجتمعة. ويدل من أن تشهد حال انقطاع الاتصال بين



إيفانيسو غيرمادي يستعرض أحد الأجهزة الجديدة

خلال جهازه من دون الحاجة إلى التواجد في المكتب، وترى "فورستر" أنه بحلول العام 2007، ستدخل أنظمة المعلوماتية المتصلة بالشبكة إلى نحو 62 في المئة من الشركات الأميركية الكبرى، وتضيف أنه بحلول العام 2008، سيحصل نحو 90 في المئة من الموظفين إلى استخدام الجهاز "للنقل الذكي" بدلاً من الاستخدام حالياً بغية تفعيله في بيئة الانترنت المعلوماتية الجديدة الخاصة بالشركات. ■

موتورولا مؤخراً تقريراً صدر عن "فورستر" Forrester، وتقول فيه إن استخدام الاتصالات النقلة في المؤسسات تخطى الضرورات الكلاسيكية التي تقضي بتوفير اتصال للموظف بمكتبه، وباتت تستدعي وضع كل مقومات الشركة في تصرف الموظف لاسلكياً، وهذا يعني تجهيز معظم مقدرات الشركة من خلال أنظمة معلوماتية موصولة إلى الشبكة بحيث يدخل إليها الموظف من

بيئات الاتصال المختلفة، ستؤمن مرحلة "التحرك بلا قيود" توحيداً لجميع عمليات الاتصالات، وسيتمكن مع تحقيق هذا المفهوم إجراء اتصال فيديو انطلاقاً من المكتب مروراً في السيارة وصولاً إلى المنزل أو إلى أي مكان عام، كذلك سيتمكن الذي يتابع برنامج تلفزيوني في المنزل من أن يستمر في متابعته في السيارة وصولاً إلى المكتب أو في الهاتف النقال.

موتورولا جاهزة

تعتبر "موتورولا" نفسها جاهزة لقيادة صناعة الاتصالات النقلة في المرحلة المقبلة، وتقول إنها تمتلك القدرات التنافسية لتحقيق مكاسب في ثلاث أسواق تحت مفهوم "التحرك بلا قيود": الأول يتركز في الاستخدام المنزلي للاتصالات، والثاني في الأعمال والثالث خلال التنقل. وفي هذا لدى الصناعات تعمل الشركة على تكثيف ابتكاراتها التقنية لدعم خططها التسويقية، ومن هذا المنطلق تدعم الشركة قسم الأبحاث والتنمية بنحو 1,3 مليارات دولار سنوياً للاستمرار بتحقيق الاكتشافات التقنية في عالم الاتصالات النقلة، وتشمل الابتكارات التقنية التي تركز عليها الشركة كلاً من الشبكات والأنظمة والأجهزة وروسي العملاء ودعم الخدمات الجديدة بكل أنواع البرامج المعلوماتية الضرورية. وفي سياق دعم توجهاتها الحالية تجاه مفهوم "التحرك بلا قيود" خصوصاً في قطاع الأعمال وخدمات الشركات نشرت

"موتورولا" الشرق الأوسط:

صفقة في الكويت وهاتف نقال جديد

وقعت موتورولا الشرق الأوسط وأفريقيا مؤخراً عقوداً جديدة مع مجموعة الاتصالات المختلفة أم تي سي، وتبلغ القيمة الإجمالية لهذه العقود أكثر من 30 مليون دولار، وهي جزء من مبادرة تهدف إلى توسيع الشبكة، وأوصفت "أم تي سي" أنها ستشغل حلول موتورولا لتعزيز سعة الشبكة، وعلى لافرها، وجود الصوت التي تقدمها من خلال شبكتها في الكويت، وستمكن المبادرة أيضاً من تقديم خدمات الجيل ما بعد الثاني CD.2 من الاتصالات النقلة، لرفع مستوى الخدمة إلى أكثر من 1,5 مليون مشترك، وستصبح مجموعة "أم تي سي" - التي تعد أحد عملاء موتورولا منذ أكثر من 10 سنوات - من بين أوائل شركات الاتصالات في الشرق الأوسط التي تشغل الحل Adaptive Multi Rate (AMR) من الناحية "موتورولا"، ومصممت الزايا الموجودة في الحل AMR، الذي يتصف بشموليته، ومصممين جودة الصوت في شبكة "أم تي سي" بأسرها، خصوصاً في المناطق النائية الذي تقع على أطراف نطاق التغطية وفي الأبنية.

في إطار خطة عالمية تشمل نيويورك ولندن وميلانو وسنغافورة

وسيدني وكيب تاون وصلت "موتورولا" إلى دبي مؤخراً لاستعراض آخر مبادراتها في مجال الهواتف النقلة، وقد استعرضت "موتورولا" هواتفها الجديدة RAZR و PEBL و SLVR تحت عنوان "النقاء بوهي بالجمال". وقد أثار الإصدار الخاص من هاتف RAZR V3 الأسود، وهو من النجح المنتجات في المنطقة، إعجاب الضيوف، وشارك في العرض نائب الرئيس ومدير المنتجات لقسم أعمال الأجهزة النقلة في "موتورولا" الشرق الأوسط أوروبا أفريقيا وجنوب آسيا عامر حسيني ومدير التصميمات في مركزي موتورولا للتصميمات في المملكة المتحدة وسنغافورة وإيفانيسو غيرمادي.

إبتكارات حديثة

وقال حسيني: "تشكل دبي المكان المثالي الذي يلتقي فيه الإبداع والطموح وهو ما يجمع بين التصميمات التي وضعها "موتورولا" ومجموعتها الحديثة من الهواتف النقلة، ورؤيتنا هي أن نتمكن من تقديم أكثر المنتجات إثارة مصموبة بأغنى تجربة يمكن للمستخدم أن يجدها والتي تعمل على دمج التقنية مع قابلية الاستخدام لتقديم أفضل أجهزة هاتف نقال في الشرق الأوسط بل في العالم كله". أما غير مادي فقال: "يحمل التصميم مرتبة عالية جداً في قلب اهتمامات شركة "موتورولا" في يتعلق بالهواتف النقلة ولا يعمل على تصميم منتجات تضي طابعاً بشرياً على التقنية لجعل الجهاز الذي كان يدعى في الماضي هاتفاً نقلاً أكثر بديهية وسهولة في الاستخدام.

بالتعاون بين الجهاز المركزي للمعلومات و"إي.بي.أم" والخليج للحاسبات:

البحرين تؤسس مركزاً لحلول الحكومة الإلكترونية



من اليسار: يشار كيلاني، قوم فرا نشيوي، للشيخ أحمد عتيق الله آل خليفة وعبد الله أسحق، مدير عام شركة البحرين للحاسبات الإلكترونية

تمّ تدشين مركز حلول الحكومة الإلكترونية في مملكة البحرين في خطوة هي الأولى في الشرق الأوسط، ويتم ذلك بالتعاون بين مركز الجهاز المركزي للمعلومات في مملكة البحرين (CIO) وشركة IBM (إي. بي. أم) وشركة الخليج للحاسبات الآلية (GBM)، وعملت الجهات الثلاث على مدى العامين الماضيين لإنشاء بنية تحتية للحكومة الإلكترونية في مملكة البحرين قائمة على منصة عمل مفتوحة المصدر، وتعتبر حكومة البحرين الأولى في الشرق الأوسط التي تتبنى المصدر المفتوح في مبادراتها لإنشاء حكومة إلكترونية لتتضمن بذلك إلى العدد المتزايد من الحكومات حول العالم التي تستفيد من هذه التقنيات لخفض التكاليف ووفرة الاستخدام.

وشركاء العمل، إضافة إلى جلسات نقاش وعروض للحلول.

وقال رئيس مركز الجهاز المركزي للمعلومات في مملكة البحرين الشيخ أحمد عتيق الله آل خليفة: "هذا المركز هو الأول من منطقة الشرق الأوسط والرابح عالمياً بعد تلك الموجودة في الولايات المتحدة الأمريكية والألمانيا وموسكو، ووفقاً لتقرير صدر مؤخراً عن الأمم المتحدة تأتي البحرين في المرتبة الأولى في الشرق الأوسط من حيث استعدادها للحكومة الإلكترونية وفي المرتبة 46 عالمياً". وتابع: "إن الإجراءات المعتمدة عند الحكومات عاتية هو الإسراع في وضع

إلى مركز حلول الحكومة الإلكترونية في البحرين سوف يتصل بشبكة من مراكز إي. بي. أم للحكومات الإلكترونية حول العالم، وسوف يستفيد المركز من آخر التكنولوجيات والمهارات الموجودة وسيزوّد دول الشرق الأوسط بالخبرة اللازمة لنشر فائدة حقيقية للمواطنين في المنطقة مع بدء استعمالهم خدمات الحكومة الإلكترونية. وسيعمل في المركز خبراء من CIO و GBM لتلقوا تدريباً مكثفاً في مراكز إي. بي. أم للحكومة الإلكترونية في الولايات المتحدة الأمريكية والألمانيا، بالإضافة إلى ذلك سوف يستضيف المركز فعاليات عدة تجمع العملاء

التطبيقات ولكن عند البدء بتنفيذها، تواجهها مشاكل عدة بعد أن تكون قد انفتحت ملايين الدولارات عليها بالإضافة إلى أنها لا تستطيع أن تتصل بباقي الحكومات لأن ليس هناك شبكة تخولها الاتصال ببعضها البعض".

وأضاف: "نحن نقدم حلولاً تتوافق مع احتياجات كل حكومة، ولكننا لسنا هنا بهدف المنافسة مع الحكومات الإلكترونية الموجودة حالياً في دول مجلس التعاون الخليجي بل للتكامل معها، مع الإشارة إلى أننا نركز الآن على دول المجلس وبعدها سنتحدث مع باقي دول الشرق الأوسط، إلا أننا لا نريد أن نتوسع كثيراً وبشكل سريع بل ببطء وحزم".

وقال نائب رئيس مجموعة إي. بي. أم، للمبرمجيات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا توم فرا نشيوي: "أنا معجب برؤية حكومة البحرين لما حققه الشيخ أحمد عتيق الله آل خليفة فقد حرص على أن يتدرب الأشخاص للناسيون من CIO و GBM في الولايات المتحدة لضمان نجاح هذا المشروع".

وأضاف: "إن مركز الحكومة الإلكترونية هذا سيقاسم قاعدة معلومات مشتركة وسيتمكن من الدخول على قواعد معلومات عالية أخرى، ولقد وضعنا بيئة مفتوحة ستمكن من خلال نقطة مشتركة الدمج بين الوزارات المختلفة في الحكومة. ولأنّ ممكن أن تتكيف مع الحلول الأخرى التي وضعت في مناطق أخرى من العالم وأن نركزها في المملكة هذا، وأنا أؤمن أن البنية التحتية التي تبني حالياً تتلاءم مع أي تكنولوجيا مستخدمة من دون عوائق وحدود، وهذا بدوره يخلق دورات تطويرية أقصر ويوفر المال".

وسيضم مركز حلول الحكومة الإلكترونية في البحرين عدداً من حلول المصدر المفتوح التي تخول التطبيق الناجح لشاريع وخدمات الحكومة الإلكترونية بما فيها التعاون بين الهيئات المختلفة ضمن الحكومة الإلكترونية.

وشرح مدير مجموعة البرامج في "إي. بي. أم" لمنطقة الشرق الأوسط وصنير باكستوان وشمال أفريقيا يشار كيلاني: "إن الهدف وراء إنشاء هذا المركز هو دعوة الإبتكار والتجديد إلى المنطقة وتطوير حلول للمنطقة بغرض الإبتعاد عن استيراد التطبيقات من الخارج، فمن الممكن خلق تطبيقات في هذا الجزء من العالم تنوجه إلى مسائل مثل التعليم الإلكتروني والصحة الإسلامية والتأمين وأمن الحلول الخاصة في منطقتنا".



**GITEX
DUBAI
2005**
25th Anniversary

٢٥ - ٢٩ سبتمبر ٢٠٠٥

**مركز دبي العالمي للمؤتمرات والمعارض
الإمارات العربية المتحدة**

الأوقات:

٢٥ سبتمبر ١ بعد الظهر حتى ٧ مساءً

٢٩ - ٢٦ سبتمبر ١٠ صباحاً حتى ٧ مساءً

رسوم الدخول:

تذكرة ليوم واحد ٢٥ درهم

تذكرة خمسة أيام ١٠ درهم

معرض تقنية المعلومات والاتصالات الرائد في الشرق الأوسط

جيتكس ٢٠٠٥ - ٢٥ عاماً على شبكة تقنية المعلومات

أكثر من ٢٠٠٠ شركة عارضة من أكثر من ١٠٠ دولة مشاركة

مساحة قاعات عرض إضافية، أجهزة الكمبيوتر، قاعة رقم ١١ و ١٤ • شبكات الكمبيوتر والاتصالات، الحيمة المتصلة بالقاعات ٥ و ٦ و
أجنحة وطنية جديدة: أستراليا • رومانيا • سنغافورة • إسبانيا • تونس

للتجار ورجال الأعمال فقط

تقربوا أيضاً معرض جيتكس سوق التكنولوجيا، أنضمم حدث لشراء أجهزة تقنية
للمعلومات في منطقة الخليج، في مركز معارض مطار دبي من ٢٤ حتى ٢٠ سبتمبر ٢٠٠٥.

مركز دبي التجاري العالمي (د.م.م.)
ص.ب. ٩٢٩٢، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٣٣٢١٠٠٠ (٩٧١) (+)
فاكس: ٣٣٢١٠٠١/٣٣١٨٠٣٤ (٩٧١) (+)
بريد إلكتروني: claire.winfeld@dwtc.com
بريد إلكتروني: aliya.alali@dwtc.com

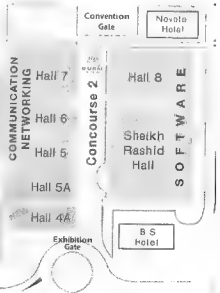
**خريطة معرض
جيتكس ٢٠٠٥**

Hall 1A

HARDWARE

Hall 1 Hall 2 Hall 3 Hall 4

Concourse 1



مركز دبي التجاري العالمي
DUBAI WORLD TRADE CENTRE



work of art
Official Trade Agent
wed@worldofevents.com

**GITEX
SHOPPER**

مدير عام شركة "ماكافي" في السعودية كنان أبو لطيف:

نمو سريع في صناعة "أمن المعلومات"

الرياض - سليم يوباب

قد رحج الإنفاق السنوي على أمن المعلومات في المنطقة بنحو 100 مليون دولار العام الماضي، ويتوقع أن يرتفع إلى نحو 125 مليوناً العام الحالي، ومع أن معدلات الإنفاق الإقليمية لا تتجاوز 1 في المئة من مجمل الإنفاق العالمي، إلا أن الشركات الدولية ترى في النمو السريع لهذه للخدمات فرصة لتوسيع أنشطتها في المنطقة. وتشير التقديرات إلى أن معدل تبني حلول منع "الإختراق للمعلوماتي" ستزيد بنسبة 25 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة لتصل قيمة الإنفاق إلى أكثر من 350 مليون دولار سنوياً، كما يقول مدير عام شركة "ماكافي" في السعودية كنان أبو لطيف. ويرى أبو لطيف أن "النمو الذي تشهده المنطقة يرجع إلى توفر كافة البنى التحتية اللازمة لنمو وتطوير قطاع الأمن للمعلوماتي وبالتالي نمو أعمال الشركات التي تعنى بتوفير أنظمة حماية معلوماتية مثل شركة مكافي".

مميزات خاصة

ويشير أبو لطيف إلى أن النمو المالي يؤسس لتنافس بين الشركات المتخصصة في سبيل توفير أنظمة الحماية المعلوماتية في المنطقة، ما يسمح بتقديم أفضل ما لديها. لكن التقنية، على أهميتها، لا تعد أهم عامل في هذا القطاع، بل هناك عوامل أخرى يجب أخذها في الاعتبار مثل التسويق والتوزيع والأسعار. وتعد التقنية والدعم والريادة في تقديم أفكار مبتكرة من أهم العوامل التي تساعد على إطلاق الحلول المتطورة في مجال الحماية المعلوماتية.

ويضيف أبو لطيف: "يعد نظام "فونديستون" Foundstone الذي توفره شركة "ماكافي"، أحد هذه الحلول، بحيث يعمل على اكتشاف جميع المواقع الرقمية على الشبكة وتسجيل كافة نقاط الضعف



مدير عام شركة "ماكافي" في السعودية كنان أبو لطيف

فيها وتأمين المعلومات اللازمة لتجنيبها. كما يؤمن حماية البنى التحتية للشبكات لضمان الإرتقاء بمستوى أداء الأعمال من خلال الخصائص التي يتصف بها والتي تضمن القدرة على رصد الإختراقات الأمنية التي تهدد الأنظمة للمعلوماتية. وتتضمن قاعدة عملاء "فاوندستون" أكثر من 400 شركة كبيرة منها "آي تي اند تي" (AT&T) و"ناسا" Nasa والجيش الأمريكي و"نوكيا الفنلندية" و"مايكروسوفت" و"ولارت" وغيرها من مؤسسات الأعمال الكبرى. أما نظام "نتشيل" (nutchell) فيشكل أداة لتحصيد نقاط الضعف في الشبكة والسيطرة على الإختراقات للمعلوماتية. ويستخدم نظام آخر هو "انترسبيت" (Intercept) في أجهزة الكمبيوتر التي تحتوي على بيانات مهمة. ويشكل هذا النظام الحائط الدفاعي الأخير في حال اختراق كافة الأنظمة السابقة. كما يشكل هذا النظام حلاً مثالياً للدوائر الحكومية وقطاع البنوك.

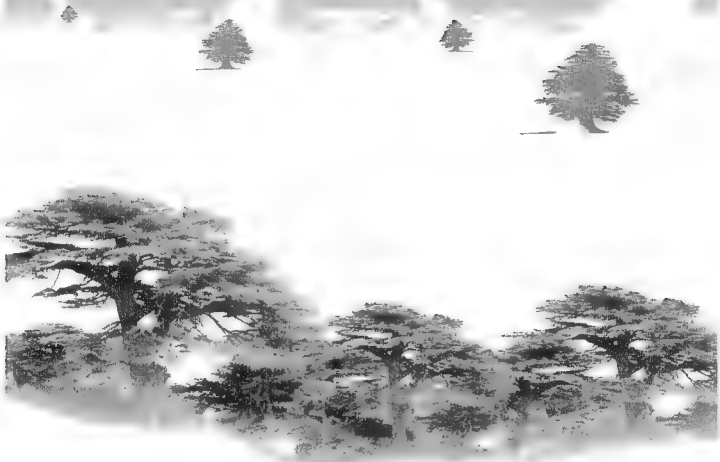
المبادرات الإلكترونية

يعتبر أبو لطيف أن إطلاق أي مبادرة تقنية على غرار التجارة الإلكترونية أو الحكومة الإلكترونية يصب في مصلحة القطاع، وبالتالي لصالح شركة "ماكافي". ويضيف: "على سبيل المثال، يستلزم تطبيق مفهوم التجارة الإلكترونية استخدام أنظمة

أمن معلوماتي لضمان حماية المستخدمين، ويتبنى هذا المفهوم تقنية معروفة باسم (SSL) لتأمين الحماية للمعاملات التجارية التي تتم من خلاله. ويمكن لهذا النظام التعرض لإختراقات المعلوماتية، بحيث يظن المستهلكون في المنطقة بأن اعتماد أنظمة ضد الهجمات الفيروسية أمر كاف، لكن في واقع الأمر تتعرض نسبة 70 في المئة من الكمبيوترات الشخصية لبرامج التجسس، وعلى الرغم من أنها لا تحدث أي ضرر بالبيانات الموجودة على الكمبيوتر إلا أنها تستطيع السيطرة عليها بشكل كلي. وعلى سبيل المثال، يمكن استخدام هذه البرامج الدخول إلى المواقع المصرفية عبر شبكة الإنترنت للحصول على رقم الحساب ورمز الدخول. ويعتبر الأمر في غاية الخطورة، ومن هنا جاءت أهمية اعتماد أنظمة ضد برامج التجسس كالتي توفرها شركتنا.

وتقول صابرين فيزا إيتزناشوبال إن الإنفاق الاستهلاكي عبر التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية حقق نمواً كبيراً خلال الربع الأول من العام الحالي، وذلك في ظل الإقبال للزبائن لحاملي بطاقات "فيزا" محلياً وعالمياً على شراء السلع والخدمات عبر الإنترنت. وقد تجاوزت القيمة الإجمالية للشحريات الإلكترونية في المملكة خلال هذه الفترة 100 ألف دولار. واستناداً إلى "فيزا" إيتزناشوبال، ينسجم نمو قطاع الشراء عبر الإنترنت في السعودية مع نموه المطرد في منطقة الشرق الأوسط عموماً، إذ تصاعد العدد الإجمالي لمعاملات الإنفاق المنجزة عبر الإنترنت في المنطقة، خلال الربع الأول من العام الحالي بواقع خمسة أضعاف إلى 120 ألف معاملة مقارنة مع 20 ألفاً في الفترة ذاتها من العام الماضي. وانعكست هذه الزيادة إيجاباً على الحجم الإجمالي للإنفاق الاستهلاكي عبر الإنترنت، إذ تضاعف بنسبة 600 في المئة ما يوازي 12 مليون دولار. ■

من قال ان الأرض تستريح على ارتفاع ١٦٠٠ متراً عن سطح



منذ ٦٠ سنة انطلقنا، وفوق الأرض ارتفعنا وتأثيرنا صعوداً وإلى ما بعد السحب ارتفعنا،
حملنا الأرض علي اجنحتنا نسمو به علماً إلى العالم أجمع،
كطائر الفينيق نتجدد دوماً، بأحدث أسطول نحمل الماضي إلى رحاب المستقبل،
تخطينا الحدود وقطعنا المسافات وأقمنا بين الشعوب والبلدان جسوراً،
طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية يهدي عبده السنن لكل من سحله لعسى . لبعاله



للعلی... للعالم.



الاتصالات "الذكية" تدخل عالم الأعمال "سيسكو" تطلق التشبيك الخاص بالتطبيقات

لندن - الاقتصاد والأعمال



مارك دي سيموني

كشفت شركة "سيسكو" مؤخراً النقاب عن تقنياتها المتطورة الجديدة "التشبيك الخاص بالتطبيقات" -Application Oriented Networking التي يطلق عليها اختصار AON، والتقنية الجديدة هي حل عملي للشركات يسهل عمل نظام الاتصالات المدعوم بقاعدة معلوماتية، ويفترض ان تساهم هذه التقنية في "فهم" محتوى الاتصالات بين التطبيقات، وجعلها قادرة على اتخاذ القرارات الخاصة بالأعمال بشكل تلقائي وفق قواعد يتم تعريفها بشكل مسبق داخل شبكات لتقانيات، ما يلغي الحاجة إلى الاعتماد على بعض الأنظمة الوسيطة Middleware التي تشكل عبئاً مالياً إضافياً على الشركات، وقد جاء الإعلان عن هذه التقنية في مؤتمر صحفي عقدهته الشركة مؤخراً في لندن بحضور مجموعة من ممثلي وسائل الاعلام العربية، من بينها "الاقتصاد والأعمال".

يعتمد منهج "سيسكو" في تطوير "التشبيك الخاص بالتطبيقات" على تقنية مبتكرة جديدة تتجاوز مستوى التعامل مع حزم التطبيقات، لتقوم بقراءة الرسائل المتبادلة بين التطبيقات نفسها عبر الشبكة، كأوامر الشراء والمعاملات الاستثمارية وأجراءات الموافقة على أوامر الشحن، وبفضل تقنية "التشبيك الخاص بالتطبيقات" بات بإمكان الشبكة التواصل مع التطبيقات باللغة نفسها -تدعم هذه التقنية الجديدة رؤية "سيسكو" في إطار مفهوم "شبكة المعلومات الذكية"، كما أنها تعتبر أول نظام ذكي ملحق بالشبكة لتوجيه الرسائل يتكامل مع الاتصال على مستوى الوسائل، ودمج معايير حماية متقدمة ضمن البنية الهيكلية للشبكة.

شبكات ذكية

وعن هذه التقنية قال نائب الرئيس ومسؤول الأبحاث في مؤسسة "غارتنر" للأبحاث روي شولتي: "تطورت طبيعة

شبكات المؤسسات من الأنظمة التي توفر خدمات اتصالات محدودة إلى ما يعرف بـ"النظام العصبي للمؤسسات" Enterprise Nervous System. وساهم هذا التحول في إحداث تغيير رئيسي في تصميم التطبيقات والممارسات الخاصة بإدارة تكنولوجيا المعلومات. وفي حين كانت أنظمة التطبيقات الذكية تتواصل عبر شبكة محدودة الوظائف في البنى الشبكية التقليدية، أصبحت الشبكات التي تدعم "النظام العصبي للمؤسسات" تتمتع بمستوى ذكاء يوازي التطبيقات المعلوماتية، ويقوم "النظام



تسمح المنتجات الجديدة للتطبيقات والشبكات بالعمل كنظام متكامل



العصبي للمؤسسات" بتجميع الوحدات اللطيفية الخاصة بأنظمة التطبيقات من خلال تحويل وإعادة توجيه الرسائل فضلاً عن توفير خدمات أخرى. ويراجع مسؤولو تكنولوجيا المعلومات تحدياً كبيراً يتمثل في العمل على حماية وتكامل تطبيقات الأعمال فضلاً عن تحسين كفاءتها بهدف الإرتقاء بالإنتاجية الكلية ودعم الهزات التنافسية. وعلى عكس النماذج التقنية الأخرى باهظة النفقات، تستفيد تقنية "سيسكو" للتشبيك الخاص بالتطبيقات" من ذكاء وقدرات الشبكة لتقديم أعلى مستويات الجاهزية بشكل متواصل إلى جانب تسريع الاستجابة للمتغيرات الحاصلة في بيئات العمل.

وعن هذه الحلول الجديدة يقول نائب الرئيس للشرق الأوسط وأفريقيا في "سيسكو" مارك دي سيموني: "تضمن تقنية "سيسكو" للتشبيك الخاص بالتطبيقات" حماية الاستثمارات التكنولوجية، كونها تستخدم الشبكات الحالية ولا تتطلب

من استخدامات

تقنية AON

- تطبيق سياسات الحماية عبر برامج خاصة
- توفير الاتصال بالإنترنت
- تجميع المعلومات وتصنيفها
- مراقبة تطبيق وملاءمة المعايير الخاصة بكل مؤسسة
- مراقبة التحويلات المالية
- توفير نظام للمعاملات الإلكترونية B2B



مازن عزملة

من AON "سيسكو" إلى الجهود المشتركة مع مجموعة من أبرز الشركات العالمية مثل "آي. بي. إم" IBM و"إس. آي. بي" SAP والسبي تشارتر "سيسكو" رؤيتهم للمنظمة لتقديم الدعم للعملاء، وتعزيز عملية إدارة تطبيقات وإجراءات الأعمال، وذلك من خلال توفير أحدث حلول الشبكات. كذلك تتعاون "سيسكو" مع شركة "إي. دي. أس" EDS و"سايك" SAIC و"تيبيكو سوفتوير" TIBCO و"فيراي ساين" Verigen إضافة إلى مجموعة من شركات البرمجيات والخدمات المبتكرة والتي يأتي من ضمنها "أكشنيل" Actional و"كونتيكو تيررا" Connect Terra و"كونتيكو" Contivo و"سي. أكس. أو" سيسستمز CXO Systems و"إنفوفاين" Infogain و"مان تيك" Man Tech و"تريس فاينانشال" Trace Financial و"ترانس أكت تولز" TransAct Tools وتوفر مجموعة واسعة من حلول "سيسكو" للشبكات الخاصة بالتطبيقات AON. وقامت "سيسكو" بتقديم الدعم للمكامل لشركاء حلول الشبكات الخاصة بالتطبيقات AON وتوفير التدريب والاختبار والمصادقة وتسويق الخدمات للمساهمة في تعزيز هذا النظام.

ولتسريع عملية التنفيذ الناجح لحلول شبكات التطبيقات (AON)، ستعمل سيسكو وعموم شركائها التكنولوجيين على توفير قائمة من الخدمات المتخصصة التي تتلاءم مع متطلبات العملاء المهنية والتقنية خلال كافة المراحل الست لمعالجة تنفيذ هذه الحلول والتي تشمل الإعداد والتخطيط والتصميم والتطبيق والتشغيل وتعزيز العمليات والصحة خصيصاً لهذه الحلول الجديدة. ■

الإجراءات. فعلى سبيل المثال، قال مسؤول تقنية المعلومات في "بي. بي. رانينز" بيرفان كارلي، وهي شركة عالمية متخصصة في تقديم التقارير المالية للعملاء من القطاع المالي، "حرصنا على استخدام حلول سيسكو للشبكات الخاصة بالتطبيقات للمراقبة والحصول على تقارير عن عمليات نقل وتسليم رسائل "تبادل المعلومات المالية"، وهي بروتوكول قياسي للخدمات المالية مستخدم من قبل عملاء شركتنا لتبادل رسائل الأوامر الخاصة بالأسهم. وكانت المؤسسات في الماضي لا تستطيع الحصول على معلومات في نطاق يتجاوز جدران حماية الشبكات والإطلاع على العديد من العوامل التي تؤثر على أعمالهم خارج أنظمتهم الشبكية. ومن خلال حلول "سيسكو" الجديدة، يمكن لعملائنا الحصول على معلومات أكثر فعالية عبر تتبع مسار الرسائل المالية بعد أن تخافد المؤسسة والتأكد من تسليمها إلى الشريك التجاري والإطلاع على الوقت المستغرق لاتمام المعاملة".

التعاون مع الشركات العالمية

يستند منهج حلول شبكات التطبيقات

إحداث تغيير في التطبيقات المعتمدة في المؤسسات. علاوة على ذلك، تساهم هذه التقنيات في تقليل الشغاف والتعقيد التكنولوجي وزيادة سرعة مشاريع اعتماد التطبيقات وتعزيز الإدارة من خلال تقليل الحاجة لتطوير حلول برمجية معقدة ومتمة لأنظمة عديدة. وتسمح منتجات "سيسكو" الجديدة للتطبيقات والشبكات بالعمل معاً كنظام متكامل. وتشمل المنتجات التي أعلن عن إطلاقها وحدات سيسكو لشبكات التطبيقات الخاصة بحالات مركز البيانات وموجهات المكاتب الفرعية.

أما مدير عام "سيسكو سيسستمز" الشرق الأوسط غازي عطا الله فقال: "تتغل تقنية "التشبيك الخاص بالتطبيقات" الشبكات إلى مستوى جديد من خلال استخدام الشبكات الحالية لتسهيل عملية الاتصال ضمن تطبيقات الأنظمة المختلفة. وتقوم هذه التقنية بقراءة تطبيقات الرسائل وتسمح للشبكات استخدام اللغة نفسها، ما يتيح المجال أمام العملاء لتطوير أعمالهم واتخاذ القرارات الصحيحة وتعزيز الطاقة الإنتاجية". ويضيف عطا الله: "تساهم تقنية "التشبيك الخاص بالتطبيقات" الجديدة إلى حد بعيد بتخفيف تحديات بناء واعتماد كاملة التطبيقات الموزعة التزايد وأنظمة الكمبيوتر المستخدمة في قطاع الأعمال والمؤسسات في منطقة الشرق الأوسط، بالإضافة إلى ذلك، يسمح اعتماد هذه التقنية لقطاع الأعمال في المنطقة بتبسيط البنية التحتية الخاصة بالتطبيقات المعقدة".

شهادات

وتكمل المنتجات الجديدة حزمة حلول "سيسكو" الحالية ببرامج المحتوى المختلفة من خلال توفير أداة فعالة لتتبع رسائل التطبيقات الخاصة بالأعمال. ويؤكد مستخدمو النسخ التجريبية من هذه المنتجات إعجابهم بمستويات أداءها والنتائج المبتدئية لتفعيلها إلى جانب القدرات التي تتيحها لتعزيز وتحسين كفاءة

تطوير شبكة المعلومات الذكية

بدأت سيسكو خلال العام 2003 بتنفذ رؤيتها لتطوير شبكة المعلومات الذكية لفترة تمتد من 3 إلى 5 سنوات وذلك من خلال زيادة تكاء الشبكات إنشاء إطار عمل مرن وقابل للتكيف ومتكامل لخدمات التواصل بين التطبيقات. وتشتمل المرحلة الأولى على مكاملة الفيديو والصوت والبيانات عبر نظام من الشبكات، في حين تضيف المرحلة الثانية العمليات الافتراضية للشبكات وخدمات التخزين والحماية. ومع حلول الشبكات بالتطبيقات AON، بدأت "سيسكو" بتنفيذ المرحلة الثالثة بغض الأنظمة الذكية المعتمدة على الشبكات والتي تساهم في تعزيز التواصل والمرونة والحماية لتطبيقات الأعمال.

بانوراما الاتصالات

لبنان



ميرفين بن مرسال

ويك نبي الوطني، وقد التحقت "أمانة" بهذه المجموعة مضمراً سابقاً، بعد انتهائهما من وضع الشروط والأسعار، مستفيدة من حقها بمشاركة البنوك الفائزة على أسس متساوية. وقد عملت أمانة "إتش أس بي سي" على ترتيب احتياجات التمويل الخاصة لمؤسسة اتصالات، باعتماد عملية تمويل إسلامية قصيرة الأجل بنظام "مراجعة الأسهم" الذي يستخدم تداولات أسهم شركة اتصالات الهاكستانية المحدودة المراد تمويلها لإتمام عملية التمويل.

وتعمل المجموعة التمويل هذه أكبر عملية "مراجعة أسهم" في تاريخ القطاع المصرفي، كما أنها تشكل علامة بارزة في سوق التمويل الإسلامي. وتعكس نسب الربح المناسبة، وكذلك الاهتمام الكبير الذي حظيت به الصفقة من المؤسسات المالية، كما تعكس الثقة الكبيرة التي تتمتع بها "اتصالات" ومشاريعها الدولية في الأوساط المصرفية الإقليمية. وفي الوقت الذي فضلت فيه "اتصالات الدولية" تمويل هذه الصفقة وفق ميكنة تنسجم مع مبادئ الشريعة الإسلامية، فإن نجاحها في ذلك يؤكد النمو المطرد الذي يشهده قطاع التمويل الإسلامي الحالي.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات الدولية عبيد بن مسحار: "يسعدنا الإعلان عن هذه الصفقة المميزة، كما نعتز بالتعامل مع مجموعة من أبرز المؤسسات في قطاع التمويل الحالي، ونجسد مشاركة هذه المؤسسات في تمويل الصفقة فثقتهم الكبيرة بمؤسسة اتصالات وإدراكهم الأهمية الاستراتيجية لعملية شراء أسهم شركة الاتصالات الهاكستانية المحدودة". وكانت "اتصالات" قد فوضت أمانة "إتش أس بي سي"، قسم التمويل الإسلامي في بنك "إتش أس بي سي"، في حزيران / يونيو الماضي بإعداد خطة الشراء وميكنة التمويل المالي وتقديم الاستشارات حول آلية التمويل الإسلامي.

سورية



عبد الله الدريدي

أعلن نائب رئيس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية عبيد الله الدريدي أن قطاع الاتصالات السوري سيتم تحريره قبل نهاية العام الحالي على أن يتبعه قطاع الطاقة. وكشف الدريدي عن قانون سيصدر قبل نهاية العام بنظام قطاع الاتصالات وسكوك المؤسسة العامة للاتصالات جزءاً من الشركات العاملة في هذا القطاع،



زكي مكي

أعلنت مجموعة إنفستكوم هولنديغ - المؤسسة العالمية للاتصالات التي تتخذ من العاصمة اللبنانية بيروت مقراً لأعمالها - عن إطلاقها شبكة أرويا الخاصة بها في السودان لتصبح ثاني المشغلين للهواتف النقالة هناك. وبهذه الخطوة أصبحت "إنفستكوم" تدبر أعمالاً لها في شمالي سور. وأقيم في العاصمة الخرطوم حفل لإطلاق خدمات أرويا حضره الرئيس السوداني عمر حسن أحمد البشير. وسيتم تطبيق خدمة الاتصالات النقالة من "أرويا" بدءاً من العاصمة الخرطوم على أن تشمل التغطية مختلف أنحاء البلاد على مدى السنوات الثلاث المقبلة، وتأتي "إنفستكوم" تغطية المدن الأساسية متوقعة أن يصل عدد المشتركين إلى 750 ألف مشترك في نهاية العام 2005. وسيتم أيضاً تفعيل شبكة الـ GSM بتركيبة شبكة G3 تجريبية في الربع الثالث من العام 2005. وقال للرئيس التنفيذي لمجموعة إنفستكوم هولنديغ زكي مكياني: "نحن متحمسون جداً لإطلاق أرويا في السودان، الذي نراه سوقاً أساسية في خططنا المستقبلية. لقد جهدنا فعلاً لبناء شبكة GSM متطورة".

الإمارات

قالت شركة اتصالات الدولية، الذراع الاستثمارية لمؤسسة الإمارات للاتصالات "اتصالات"، أنها منحت تفويضاً لمجموعة من بنوك لترتيب تسهيلات مالية بقيمة إجمالية وصلت إلى 2,114 مليار دولار أميركي، تمثل ما نسبته 90 في المئة من القيمة الإجمالية لعطاء شراء 26 في المئة من أسهم شركة الاتصالات الهاكستانية والذي فاز فيه تحالف "اتصالات" ويك نبي الإسلامي مؤخراً. ويأتي قرار "اتصالات الدولية" هذا بناءً على توصيات مستشارها المالي "أمانة" وهو القسم المصرفي الإسلامي التابع لبنك "إتش أس بي سي". وكان التحالف الذي قادته "اتصالات"، قد فاز في حزيران / يونيو الماضي على "تشفاني موبایل" و"سنغل" في عطاء بيع جميع أسهم "القفعة ب" في شركة الاتصالات الهاكستانية المحدودة والتي تشكل 26 في المئة من أسهمها. ويوفر امتلاك "اتصالات الدولية" هذه الحصة مقابل 2,6 مليار دولار تقريباً، حق إدارة شركة الاتصالات الهاكستانية، ومشغل شبكة الهاتف المحمول "يوفون"، ومزود خدمة الإنترنت "باكديت". وكانت "اتصالات" قد فازت بخصصة تشغيل شبكة الهاتف النقالة الثانية في المملكة العربية السعودية العام الماضي، كما استحوذت على حصة في شبكة "كانترل" السودانية و"اتلانتك تليكوم" وحق إدارةهما. وبعد منافسة حادة أشرفت "أمانة" على إدارتها، اختارت "اتصالات" بنوك لترتيب التمويل، وهي: "باركليز كابيتال"، "ليون"، "سيتي غروب"، "كوييتش بنك"، "بنك أبولجي الوطني"

إضافة إلى قانون خاص بقطع المظلة. وقال إن الانتقال إلى اقتصاد السوق لا يعني التخلي عن دور الدولة، معتبراً أن "القطاع الخاص يحتاج إلى حكومة قوية قادرة على إدارة الاقتصاد بكفاءة وتعمل على المحافظة على القانون وتوفير الخدمات الاقتصادية وتضع السياسات والبرامج الوطنية وحمايتها على حقوق الإنسان". ودعا الدودي القطاع الخاص للمساهمة في عملية التنمية الشاملة وتحمل جزء من المسؤولية التي تفرضها عليه التطورات الحاصلة وتأكيد دوره الوطني.

الأردن



محمد صقر

حصلت شركة اتصالات "بيلا" المملوكة بمعظمها للشركة اتصالات المتفطرة الأردنية (فاست لينك التي تملكها "أم تي سي" الكويتية) على رخصة تقديم خدمة اتصالات دولية ثابتة في السوق الأردنية. ويوجب الاتفاقية التي وقعتها الشركة استئجار من تقديم خدمة الاتصالات الدولية الثابتة بما في ذلك خدمات الصوت عبر بروتوكول الإنترنت وخدمة ترانسل "المعطيات" Data.

وقعت الاتفاقية عن شركة بيلا الرئيس التنفيذي لشركة فاست لينك محمد صقر وعن هيئة تنظيم قطاع الاتصالات الأردنية ورئيسها التنفيذي المهندس منى نجم. وأكد صقر للصفايين عقب التوقيع أن "بيلا" ستقدم خدمات دولية ذات كفاءة عالية بأسعار تنافسية تناسب جميع شرائح المجتمع، مشيراً إلى أن الشركة ستبدأ تقديم خدماتها خلال شهرين، من جانبها قالت نجم أن "بيلا" حصلت بموجب الاتفاقية على رخصة فورية ستمكّنها من تقديم خدمات الاتصالات الثابتة بما في ذلك خدمات الاتصال الدولي والصوت عبر بروتوكول الإنترنت وخدمة ترانسل للمعطيات.

البحرين

أعلنت هيئة تنظيم الاتصالات التي تشرف على قطاع الاتصالات في البحرين أنها أصدرت 37 رخصة لشركات جديدة في النصف الأول من العام الحالي، وتركز معظمها على خدمات القيمة المضافة وخدمات الاتصالات الدولية. وأظهرت بيانات صادرة من الهيئة أنها منحت رخصتين الشهر الماضي إلى شركتين: الأولى لتقديم خدمة الإنترنت، والثانية لتقديم خدمات الاتصالات الدولية، ما رفع عدد الشركات المرخصة من قبل الهيئة منذ إقامتها في نهاية العام 2002 إلى 83 لمختلف الشركات الراغبة بتقديم خدمة الاتصالات. وحالياً لها شركتان فقط تقدمان خدمة الاتصالات وهما شركة البحرين للاتصالات "بتلكو" وشركة أم تي سي فودافون التي تم الترخيص لها في نهاية العام 2003 والتي أنهت احتكار "بتلكو" الذي دام أكثر من عقدين. ومن ضمن الرخص الممنوحة لشركات جديدة رخصتان لشركتين ترغبان في تقديم خدمة الهاتف الثابت لتنافس

العراق

الشركة الوحيدة التي تقدم هذه الخدمة وهي شركة بتلكو 8 شركات لمرافق الاتصالات الدولية و18 شركة لخدمات الاتصالات الدولية و7 شركات لخدمات VSAT و25 شركة لتقديم خدمات القيمة المضافة و13 شركة لتقديم خدمة الإنترنت. وتستحوذ "بتلكو" تقريباً على جميع رخص الاتصالات ومن ضمنها رخصة لخدمة الراديو النقال وخدمة للمناداة وخمس رخص للتبريدات.

أكد مدير شركة الدير للاتصالات في العراق علي الدهوي أن شركته اقتربت من تحقيق قاعدة عملاء تناهز المليون ونصف المليون مشترك للهاتف النقال في العراق من خلال استثمارات تقدر بنحو 430 مليون دولار أميركي؛ وأضاف أن الشركة كانت قد دخلت المنافسة في السوق العراقية قبل نحو عامين واستطاعت خلال فترة وجيزة، وفي سياق مع الزمن، أن تتجاوز المبلغ الذي دخلت فيه كاستثمار وهو 60 مليون دولار لتخدم نحو 300 ألف مشترك في مناطق الجنوب، وقد امتدت خدماتها للهاتف النقال إلى مناطق أخرى لتشمل عشر محافظات عراقية، وهي الآن عازمة على دخول محافظات أخرى مثل الأنبار وديالى، إضافة إلى تغطيتها للمناطق الحدودية أيضاً.

مصر

توقع تقرير صنوبر مؤخراً عن بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" أن تنمو إيرادات كل من مشغلي النقال، "موبينيل" و"فودافون"، خلال السنة الحالية بمعدل 36 و29 في المئة على التوالي، ومزا ذلك إلى النمو الكبير في عدد المشتركين الذي سيرتفع بنحو 3.3 ملايين مشترك في السنة الحالية.

وأضاف التقرير أنه من المتوقع أن يتباطأ نمو مبيعات كل من الشركتين بدءاً من العام 2007، نتيجة دخول شركة فالة إلى السوق واستحوادها على حصة تقدر بنحو 6.5 في المئة، وترتفع إلى 10.8 في المئة في 2008.

ومن ناحية أخرى، توقع التقرير أن تبلغ نسبة التوسع الرأسمالي للشركتين المذكورتين في السنة الحالية حوالي 27 في المئة. ويعود السبب إلى الاستراتيجية الصارمة المتبعة من الشركتين بهدف اقتطاع أكبر حصة سوقية ممكنة قبل تأسيس الشركة الجديدة، إضافة إلى التوسع الرأسمالي المرتبط بصفقة GSM 1800MHz الجديدة للوقعة أخيراً مع الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات. وأشار التقرير إلى أنه خلال الأوامر الثلاثة الماضية، ما عده لشركتين في خدمات الهاتف النقال في مصر بمعدل سنوي بلغ 30.2 في المئة، وصولاً إلى 7.56 ملايين مشترك في شهر كانون الأول / ديسمبر 2004، كما استمر النمو القوي في عدد المشتركين في الربع الأول من السنة الحالية، حيث سجل رقماً قياسياً هو 981 ألف مشترك، ما رفع إجمالي عدد المشتركين إلى 8.56 ملايين مشترك. وبحسب "جلوبل"، بلغت الحصة السوقية لشركة موبينيل في نهاية 2004 نحو 53 في المئة، في مقابل 47 في المئة لشركة فودافون. لكن فودافون بدأت منذ آذار / مارس الماضي في تضيق الحنوة، مضيفة في 1.3 في المئة إلى حصتها السوقية في مقابل تراجع حصة موبينيل إلى 51.7 في المئة.

نوكيا" بين الماركات العشر الأعلى قيمة في العالم

حلت شركة نوكيا في المرتبة السابعة عالمياً في التصنيف السنوي الذي تقوم به كل من مؤسسة Interbrand ومجلة Business Week. تصنيف الماركات الأعلى قيمة في العالم للعام 2005. وكانت "نوكيا" هي الماركة الأوروبية الوحيدة وصانع الهواتف النقالة الوحيد الذي جاء بين العشرة الكبار في هذا التصنيف. وبلغت قيمة ماركة نوكيا في تصنيف هذا العام 26,45 مليار دولار، أي أعلى بنحو 10 في المئة عن تقييم العام 2004.

وقال كبير مديري العلاقات العامة في نوكيا الشرق الأوسط وأفريقيا إدي زرق، "فرضت نوكيا نفسها كشركة رائدة في قطاع تطوير وتصنيع حلول وأجهزة الاتصالات النقالة. وتشهد هذه

الأردن يحرق سوق الاتصالات بالكامل

قالت رئيسة هيئة تنظيم قطاع الاتصالات في الأردن منى نجم إن الأردن أول دولة في الشرق الأوسط توشك أن تستكمل الأطر التنظيمية المتعلقة بتحرير قطاع الاتصالات بنجاح وشفافية تامة، مؤكدة أنه لا توجد أية عقود على عدد الرخص التي يمكن منحها لتقديم خدمات الاتصالات أو على التقنيات التي يمكن استخدامها لتوفير هذه الخدمات. وأوضحت نجم أن قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الأردن يعد من القطاعات الرائدة في السنوات الأخيرة، إذ يقدر صافي موارده بنحو 600 مليون دينار (846,4 مليون دولار)، كما ارتفع حجم الاستثمار في القطاع من 88 مليون دينار (124,1 مليون دولار) العام 1999 إلى 111,4 مليون دينار (157,2 مليون دولار) العام 2004.

وأضافت نجم أن خدمات الاتصالات في الأردن تحولت من سلع استهلاكية إلى سلع وسيطة تدخل في عملية الإنتاج الاقتصادي من خلال التبادل في سوق عمان المالية والتجارة الإلكترونية. وقالت إن الأردن كان سباقاً على المستوى الإقليمي في مجال فتح سوق الاتصالات للمنافسة، ويعد العام 2005 نقطة مفصلية، إذ تم تحرير

"إي. سيس" تكنولوجياً

فورة متوقعة لبيعات الكمبيوتر في المنطقة

توقعت دراسة حديثة قام بها مركز الاقتصاد الرقمي (مدار) أن تحقق مصر أعلى معدل نمو لبيعات أجهزة الكمبيوتر في المنطقة. وتوقعت أن يتضاعف عدد مستخدمي أجهزة الكمبيوتر في منطقة الخليج ودول الشرق العربي بحلول العام 2008، وأن يصل عدد أجهزة الكمبيوتر المباعة في المنطقة ما بين 2003 و2008 إلى نحو 15 مليون جهاز. وعن دول مجلس التعاون الخليجي، يتوقع مركز مدار ازدياد معدلات استخدام الكمبيوتر بنسبة 14 في المئة سنوياً، بينما ترتفع إلى 5,3 في المئة سنوياً في دول المشرق العربي. وستساعد الزيادة الملحوظة في مبيعات أجهزة الكمبيوتر خلال السنوات الأربع المقبلة على تقليص الفجوة التي تفصل المنطقة عن دول العالم المتقدمة لجهة معدلات استخدام الإنترنت.



إدي زرق

الصناعة تمازجاً كبيراً في أهميتها، الأمر الذي وشع من شرائح وقاعدة مستخدميها إلى مستويات غير مسبوقة في كل أنحاء العالم. ويأتي هذا التصنيف ليعكس قيمة "نوكيا" في السوق وبين زبائنها الذين التزم بهم بحاجياتهم على اختلاف فرائضهم، أكثر من أي

شركات أخرى، وعملت على تلبية هذه الاحتياجات. وكانت نوكيا أطلقت خلال النصف الأول من العام 2005 أكثر من 34 جهازاً جديداً. وتتنوع هذه الأجهزة لتقديم طيفاً واسعاً من الوظائف والوصافات التي تتناسب واحتياجات المستهلكين المختلفة. وكانت هناك الألعاب الإلكترونية اليدوية ومشغلات MP3 والهواتف الذكية للشركات.



منى نجم

سوق الاتصالات الشابة تحريراً كاملاً مطلع هذا العام.

وأكدت نجم أنه لن يكون هناك حدود على نوعية ونطاق الخدمات التي يمكن تقديمها بموجب الرخص باستثناء خدمات الاتصالات للمنتقلة أو على نوع الشبكات المستعملة والمتعلقة بذلك، ولن يكون هناك أي تمييز بين مقدمي الخدمات للترخيص على أساس جنسية المالكين أو حركة رؤوس الأموال أو ما شابه. وقالت إن التحرير لسوق الاتصالات يتوقع أن يؤدي بافتراض استمرار النمو الاقتصادي والسكاني بمعدلاته الحالية إلى نمو القطاع بنسب أعلى من معدلاته الحالية. كما يتوقع نتيجة لتطبيق نظام التراخيص الجديد وللبيئة الاستثمارية الآمنة أن يتزايد عدد الشركات العاملة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وأن تنتشر خدمات الاتصالات للخدمة بأسعار مناسبة وبجودة عالية.

ويقول المدير العام لشركة إي. سيس تكنولوجياً باهان غويته، العاملة في مجال توزيع مكائنات أجهزة الكمبيوتر: "تساهم عوامل عدة بتعزيز قطاع أجهزة الكمبيوتر في منطقة الشرق الأوسط، وأهمها الجهود للتواصل التي تبذلها حكومات المنطقة لدعم مبادرات الحكومات الإلكترونية ونشر الوعي للمعلوماتي وتعميم استخدام الكمبيوتر. ولتلبية الطلب المتوقع على أجهزة الكمبيوتر في المنطقة، اختارت إي. سيس تكنولوجياً "للملوكة بالكامل المؤسسة إي. سيس تكنولوجياً بي. بي. إي" سفافورة، لبي مقر الإدارة عملياتها الإقليمية. وتمتلك الشركة، وحده تصنيع في منطقة جبل علي تبلغ مملكتها الإنتاجية نحو 400 ألف جهاز كمبيوتر سنوياً. وتوقع مركز مدار "بان يسجل لبنان والأردن أسرع معدلات استخدام تقنيات أجهزة الكمبيوتر ضمن دول المشرق العربي، حيث من المتوقع أن تصل نسبة انتشار الإنترنت إلى 15,8 في المئة في لبنان و13,9 في الأردن بحلول العام 2008، بينما ستبلغ 7 في المئة على الصعيد الإقليمي بشكل عام.

NEW

طلاءات الصفيح المعدنية



مدار

شاركت شركة مدار لطلاء الصفائح بشاغلها في مجال نحصر الفائف المعدنية كميات، ومعجنها و طلائها بطريقه مستمرة، وبسرعات عالية، باستخدام تكنولوجيا متطورة جدا، وفق المعايير الدولية لتقدم منتجاً يتميز بـ:

- ◀ الجودة العالية.
- ◀ تجانس سماكة الطلاء.
- ◀ مقاومة عالية لعوامل الطقس أو التآكل.
- ◀ طيف واسع من الألوان حسب الرغبة.
- ◀ الطريقة المثلى للمحافظة على البيئة.
- ◀ إقتصادي بسبب كميات الإنتاج العالية.



Aluminunt & Steel Coating

مجالات استخدام الصفائح المعدنية:

- ◀ الأسطح والإكساءات والأبنية المعدنية
- ◀ الأسقف المستعارة و السدائل (الأبجورات)
- ◀ التجهيزات المنزلية كالمصالات، البرادات، الأفران، أفران الميكرويف، الثلاجات
- ◀ وسائط النقل وصناعات أخرى عديدة

سوني إريكسون

تتركز على قطاع العلاقات العامة

عقدت "سوني إريكسون" مؤخرًا مؤتمرًا للاتصالات في دبي جمع شركات العلاقات العامة في الشرق الأوسط وأفريقيا التي تتعامل معها والتي تشمل JTW في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، و"ماكيدا إنشيفترز" التي عيّنت مؤخرًا في جنوب أفريقيا. وكانت "سوني إريكسون" أعلنت مؤخرًا عن إطلاق أربعة نماذج جديدة لهواتفها النقالية هي S600، J210، K608 وZ520، حيث استعانت بخبرات JTW منذ كانون الثاني / يناير 2005 لإدارة نشاطاتها في قطاع العلاقات العامة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

عمانتل

تطبق أنظمة "استعادة الخدمة عند الأزمات"



خلال تبادل وتلاقق تقنياته النظام الجديد

بدأت الشركة العمانيّة للاتصالات "عمانتل" نظام "استعادة الخدمة عند الأزمات" الذي يضمن استمرارية العمل التجاري في حال حدوث أعطال مفاجئة. ويرتكز النظام الجديد على أنظمة مبتكرة من شركة EMC المتخصصة في مجال تخزين وإدارة المعلومات. وأكد الرئيس التنفيذي للشركة العمانيّة للاتصالات محمد بن علي الوهيبي أن إدخال النظام الجديد يأتي في إطار جهود "عمانتل" المستمرة لتعزيز أعمال الشركة.

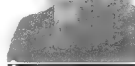
مايتل

تطرح 3 ابتكارات هاتفية جديدة

تستعد "مايتل" لطرح 3 ابتكارات جديدة لهواتف الإنترنت الخاصة بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، الأول هو Mitel Navigator الذي سيطرح في الأسواق ابتداء من خريف هذا العام، وهو جهاز موكب يختص بجهاز الهاتف والكمبيوتر وقد تم تطويره بالتعاون الذي حصل بين "مايكروسوفت" و"مايتل". أما الابتكار الثاني الذي سيتم طرحه أثناء معرض جيتكس فهو جهاز Mitel CXI الذي يعتبر مكتبًا في صندوق "بحيث يجمع المتطلبات التقنية التي تحتاجها الشركات الصغيرة، وأما الابتكار الثالث فسوف تكشف "مايتل" النقاب عنه خلال معرض جابتكس. ■

كمبيوتر أسوشيتس

ستعرض منتجاتها في جيتكس



نديم جارودي

أعلنت شركة كمبيوتر أسوشيتس للبرمجيات الإدارية اعترافها الاستعانة بخبراء إقليميين وعالميين لعرض منتجاتها والتعريف بحلولها الشاملة في مجال الأمن والحماية والتخزين، وكذلك الحلول الخاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم خلال معرض جيتكس 2005. وتأتي هذه الخطوة بهدف تلبية الطلب المتزايد على حلول مبتكرة ومتطورة في هذه المجالات الثلاثة التي تشكل حاليًا محور اهتمام معظم الشركات والمؤسسات الحكومية في المنطقة. وستتيح "كمبيوتر أسوشيتس" لزوار جناحها في "جيتكس 2005" فرصة التواصل مع خبراءها العالميين.

وعن المدير الإقليمي للتسويق في "كمبيوتر أسوشيتس" في العالم العربي نديم جارودي عن سروره بدعمه الكبير "الذي ستقدمه لنا الشركة" ألام خلال دورة العام الحالي من معرض جيتكس والتي تصادف مرور عام على انطلاق عملياتنا في المنطقة.

هولييت باكارد

تعيد هيكلة نشاط شركاء البيع والتوزيع



من اليسار: حازم بازيان، مدير قسم شركاء الحلول في "HP" الشرق الأوسط، وكريستوف شل

غيرت شركة هولييت باكارد (HP) اتجاه ستراتييجيتها المبتعة لقسم شركاء الحلول بهدف زيادة التركيز على نشاطات التسويق والبيع وتفعيل العلاقات مع المستخدمين. وستعتمد (HP) خلال الرحلة الأولى من برنامج إعادة الهيكلة، إلى تصنيف شركائها وفقًا لجال تخصصهم. وقد بدأت الشركة فعلاً بتحويل الاهتمام من مجال التوزيع إلى مجال التسويق والبيع وبالتالي استثمار المزيد من الأموال والموارد في إدارة نشاطات الحجزنة وفي تطوير العلاقات مع العملاء. وقال مدير قسم شركاء الحلول في "HP" للمبيعات العالمية في أوروبا كريستوف شل: "إن هدفنا الرئيسي هو المساهمة في تطوير أعمال أبرز شركائنا والانتقال بهم نحو المستوى التالي، ونحن نشدد على ضرورة الاعتماد من قبل "HP" والتخصص في تقنيات ومنتجات "إتش بي" كمدخل للمحاج بالنسبة لشركاء قنواتنا".



FIRSTLY DELIVERED

**If you shop from US sites or you receive US mail and publications,
then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!**

**We give you your own mailbox in the USA to receive your Internet orders,
correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents
straight to you, at competitive rates.**

We also provide UK mailboxes

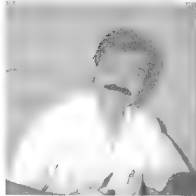
SHOP&SHIP
ARAMEX Mailbox Service

**For more information or to subscribe please visit our website:
www.aramex.com/shopandship**



الخطوط الجوية العراقية تستعد لانتفاضة جديدة

بغداد - ميسون حسين



بعد مضي أكثر من عامين على الاحتلال الأميركي للعراق، أين تقف شركة الخطوط الجوية العراقية، الناقل الوطني العراقي؟ وهل استعادت الشركة بعض قدراتها السابقة، التي بددتها الحروب المتعددة وسنوات الحصار الطويلة؟ هذه الأسئلة وغيرها حملتها الاقتصاد والأعمال إلى مدير عام الخطوط الجوية العراقية الكابتين عبد علي في مكتبه المتواضع الكائن في مطار بغداد الدولي، الذي لا يزال هو الآخر يعاني آثار الحرب.

في حديثه أصر الكابتين علي أن يبدأ بالعودة إلى ما يعتبره "العصر الذهبي" للخطوط الجوية العراقية، أي إلى العام 1990 حيث كانت الشركة بدأت خططها لإحداث "نقلة نوعية" في مجال النقل الجوي، وهو إذ كشفت من الخسائر التي لحقتها الحرب بالشركة وأسطولها، أعرب عن تفاؤله بالمستقبل، حيث بدأت الشركة تعد نفسها لرحلة جديدة تنطلق من أسطول متواضع عدده 8 طائرات وخططاً للتأهيل تشمل المطار والطاقم الفني، إضافة إلى إعادة إحياء صفاته "إيرباص" واستعادة طائرات الشركة المودعة منذ حرب الخليج الثانية في مطارات مجاورة.

العودة إلى الماضي

يقول الكابتين عبد علي: "بالعودة إلى العام 1990، وقبل دخول القوات العراقية إلى الكويت في 2 آب / أغسطس من ذلك العام، كانت الخطوط الجوية العراقية تخطط لإحداث نقلة نوعية في مجال النقل الجوي، أسوة بشركات الطيران المتقدمة، فوضعت خطة متكاملة لتزويد الشركة بأسطول ذي سعة كبيرة ومدى بعيد ومتوسط.

ويضيف: "كان من مظاهر تلك الفترة الذهبية، زيادة الأسطول من 3 طائرات إلى 15 وهي جميعها من طراز بوينغ، وزيادة عدد المقاعد من 300 إلى 3000، إضافة إلى تطوير أعمال صيانة الطائرات داخل العراق بدلاً من الخارج، وقد أدت تلك الخطوة النوعية إلى

طائرات، يقول الكابتين علي، ويضيف أن إيران وافقت على إعادة 3 من الطائرات الـ 5 القائمة على أراضيها منذ العام 1990، "كما نسعى لاستعادة 3 طائرات من الأردن، وسنعمل إلى استئجار ما نحتاج إليه من طائرات إلى حين استكمال أسطول الشركة، كما سنعمل على فتح مكاتب للشركة في مختلف العواصم العربية والعالمية".

ويعتبر مدير عام الشركة أن "العراقية" تمتلك ميزات تنافسية تؤهلها خوض غمار المنافسة مع الشركات الأجنبية، فهي تمتلك حصرياً حقوق النقل الجوي في العراق، وأسعارها أقل مقارنة بالشركات الأخرى، بسبب انخفاض رسوم التأهيل.

وعن ظاهرة بروز شركات طيران أهلية منافسة، أوضح الكابتين علي أن عمل هذه الشركات سوف ينحصر في الخطوط والمدن التي لا تسيطر الخطوط الجوية العراقية وحسباً إليها. وإذ رغب بالمنافسة الاقتصادية والتجارية التي تبرز من خلال وجود شركات طيران أهلية، إلا أنه رأى أن قدرة هذه الشركات على المنافسة لن تكون سهلة في حال عودة الخطوط الجوية العراقية إلى لعب دورها المأمول.

"الأجنحة العراقية"

ظاهرة طيران القطاع الخاص في العراق لم تستكمل شروط الانطلاق بعد، فشركة قريش، مثلاً، لم تحصل حتى الآن على ترخيص بالعمل من قبل الجهات المعنية، في حين استكملت شركة الرافدين الأهلية إجراءات تأسيس "الأجنحة العراقية" في منتصف العام 2004، برأس مال 5,5 مليارات دينار عراقي، وهي امتلكت بعد تأخير سببته الإجراءات الروتينية، كما يقول مديرها الفوضي آشور أحمد الحسيني، شهادة "مستثمر جوي"، وهي تسعى حالياً لتسيير رحلات مباشرة بين بغداد والولايات المتحدة الأميركية وكندا. ■

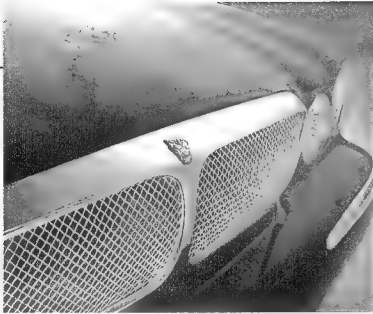
زيادة عدد المسافرين على متن طائرات الشركة إلى 1,7 مليون مسافر، وقد أسفر ذلك عن تحقيق أرباح بلغت في العام 1989 نحو 37 مليون دينار عراقي.

أضرار وسقالات

كشف الكابتين عبد علي أن وجود قوات التحالف داخل مطار بغداد الدولي حال حتى الآن دون تقدير الخسائر التي منيت بها مباني الشركة ومخازنها ومعدات وكافها موجودة المنقولة وغير المنقولة. وأوضح أن المقر الرئيسي للشركة في المطار لا تزال تشغله قوات التحالف، ما اضطرها إلى إيجاد مكان بديل لممارسة أعمالها اليومية. وقال إن مكاتب الشركة تعرضت للسرق والتخريب، وتقدر قيمة الخسائر في هذا الجانب نحو 110 ملايين دينار، إضافة إلى الأضرار السببية التي طاولت 9 طائرات كانت في المطار حين دخول قوات التحالف في آذار/مارس العام 2003، وقد دمرت طائرتان منها بالكامل، فيما تعرضت الطائرات الأخرى للمسرق والتخريب، إضافة إلى 18 آلية أخرى كانت مخزنة في نادي الخطوط الجوية.

وعن مصير العقد مع شركة إيرباص، يقول الكابتين عبد علي: "إن المشروع توقف بسبب الحصار الذي فرض على العراق. ونحن نعمل الآن لإعادة إحيائه، ونأمل أن تلقى جواباً من الجانب الفرنسي ونتمكن من تزويد الشركة بأسطول من طائرات إيرباص طراز 320 و330 و340،

تمتلكه الشركة حالياً أسطولاً من 8



"جاكوار"

موديل جديد من سيارات XJ

تخطط "جاكوار" لتصنيع مجموعة Super V8 Portfolio الجديدة، وهي عبارة عن إصدار محدود من سيارات XJ الفاخرة بقاعدة العجلات الطويلة، وتتمتع "جاكوار" انتاج 165 سيارة في العالم من الموديل الجديد مع تخصيص 25 منها لمنطقة الشرق الأوسط. سيعتمد تميّز هذه السيارة على محرك بقوة 400 حصان ذي شاحن مضاعف بشماني اسطوانات، وعلى العوادم القوية والاطار الشبكي المميّز والعجلات المعدنية. ومن المزايا الأخرى آلية التعميل الإلكترونية لكل من القاعد الطفلية، وآلية الاتصال اللاسلكي، ونظام متطور لتشغيل اسطوانات الفيديو الرقمية مع شاشة عرض خلفية مزدوجة وموالف تلفزيوني ونظام صوتي مميّز.

"فورد" تدخل السوق الليبية

أعلنت شركة فورد للسيارات من دخولها السوق الليبية من خلال مجموعة شاهين للأعمال والتجارة التي تعتمد بخبرة واسعة في مجال تجارة السيارات والاستثمار في أسواق شمال أفريقيا وأوروبا ومنطقة الجزيرة العربية.

وتعمل مجموعة شاهين للأعمال، وفق ما قال مديرها العام رياض شاهين، إلى زيادة عدد الوكلاء الفرعيين في جميع المناطق الليبية من حيث البيع والصيانة وقطع الغيار، تماشياً مع هدف "فورد" العالي المتمثل بتأمين أفضل معايير الخدمة والجودة للزبائن، وتعمل الشركة على إدخال موديلات جديدة من مصادرها الأوروبية وأميركية لتزويد السوق الليبية بالأفضل بما يحقق رضا الزبائن.

لقد أثبتت مجموعة شاهين قدرتها على التسويق والبيع، حيث بلغت استثمارات 17 مليون دولار، ويبتدئ أن يفتتح المقر الجديد للوكالة في ليبيا في تشرين الأول / أكتوبر المقبل.

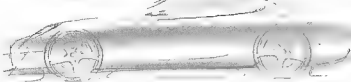
"أف. كتانة" تطرح A4 Avant من أودي في لبنان

أطلقت مؤسسة أف.كتانة الوكيل المصري لسيارات أودي في لبنان، طراز A4 AVANT الجديد في الأسواق. وقال رئيس مجلس إدارة المؤسسة نبيل كتانة إن إطلاق طراز أودي الجديد يؤكد التزام الشركة الأم بتقديم أفضل المنتجات وأرقى مستوى من الخدمات للمستهلكين.

ويتميز طراز A4 AVANT بمحركين الأول توربو من 4 اسطوانات بسعة 2,0 ليتر بقوة 203 حصنة ويعزم دوران يصل إقصاه إلى 280 نيوتن/متر عند 5000 د.د. ويتسارع يصل من صفر إلى 100 كلم خلال 7,6 ثوان ويسرعة قصوى تصل إلى 235 كلم/ساعة. أما للنموذج الثاني فهو مؤلف من 4 اسطوانات سعة 2,0 ليتر بقوة 130 حصناً ويتسارع يصل من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 10,1 ثوان ويسرعة قصوى تصل إلى 209 كلم/ساعة. كما قد تأتي أوتوماتيكية من سبع سرعات.



باصمير اسطر



"بورشه" تطلق "باناميرا" في العام 2009

أعطى مجلس إدارة شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات الضوء الأخضر لتطوير وإنتاج سيارة جديدة بالكامل تحمل اسم "باناميرا"، والتي من المتوقع أن تبصر النور في الأسواق العالمية العام 2009، وهي ستضم إلى فئة السيارات الكوبية الرياضية الفاخرة بأربعة مقاعد وأربعة أبواب.

وأوضح الرئيس والمدير التنفيذي للشركة ويتبدل فيديكنج أن كلفة هذا المشروع ستزيد عن مليار يورو، وستتم تغطيتها بالكامل من أموال الشركة الخاصة، وأرب عن ثقلته أن تكون "باناميرا" السيارة المناسبة لـ "بورشه" نظراً لأحوائها على جميع المكونات الوراثية لسيارة رياضية أصيلة ومتفوقة، وقال: "ستلبي 'باناميرا' متطلبات 'بورشه' كافة، إن بالنسبة للتأدية، التصميم، ديناميكية القيادة والجودة المتقنة، ومن خلالها ستقدم لعملائنا نجماً ساطعاً في طليعة السيارات الرياضية".



الشيخ علي حسين علي رضا ويكيلن شريع بالفتحان اكلاب الجديدة

مكتب جديد لـ "كيا" في جدة

افتتحت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه، مؤخراً، مكتبها الجديدة في مدينة جدة، فاقامت حفلاً حضره وفد كوري يرأسه رئيس المكتب الإقليمي لـ كيا موتورز في الشرق الأوسط وأفريقيا كيفن شانغ، وكان في استقباله مدير عام الشركة الشيخ علي حسين علي رضا ومدير العمليات الشيخ يوسف علي رضا ومدير المبيعات ديفيد جوفلي وأيضاً مدير عام كيا موتورز في المملكة العربية السعودية هشام حننيلي.

اتفق الطرفان على تعزيز أوامر العلاقة التي بدأت في العام 1988 عندما فازت الشركة بالوكالة الحصرية لسيارات كيا على نطاق المملكة العربية السعودية، وأكدوا على التعاون الدائم والدؤوب لمواكبة سير العمل والتجّاح.



"باخشب إخوان" تطرح سياتروين سي 4 في السعودية

احتفلت شركة باخشب إخوان، وكلاء سيارات سياتروين في المملكة العربية السعودية بإطلاق سيارة سياتروين سي 4 الجديدة، وأقيم احتفال في صالة عرض تابعة لشركة باخشب إخوان.

وتحدث مدير عام سياتروين في المملكة خالد باخشب عن مميزات السيارة سي 4 متوسطة الحجم والمتوافرة بمحركين: الأول مؤلف من 4 أسطوانات سعة 1.6 ليتر ويقوة 110 حصنة، حيث يخفض استهلاك الوقود ويحافظ على البيئة. والثاني 2 ليتر ويقوة 138 حصاناً وتمتاز السيارة الجديدة بالعديد من التجهيزات والابتكارات سواء من حيث تصميمها الخارجي أو من حيث وسائل السلامة والأمان لتتنبه السائق أثناء القيادة

عند الانحراف وحمائته، إضافة إلى النظام الإلكتروني لتوزيع الفرامل (ABS) أثناء السرعة بما يتناسب مع وضع السيارة.

ومع تقديم سي 4 الجديدة تكون سياتروين رسخت قاعدتها بشكل كبير في المملكة العربية السعودية التي تشكل 50 في المئة من سوق السيارات في الشرق الأوسط.

صناعة الساعات

عالم الأوقات



BASEL

11
HANS DIETZ

10:10

معرض بازل وورلد 2005 أكبر تظاهرة دولية للساعات والمجوهرات

2197 شركة عارضة و90 ألف زائر

مرة جديدة عزز معرض "بازل وورلد" Basel World 2005 موقعه كحدث دولي سنوي رائد على خارطة المعارض الدولية المتخصصة في صناعة الساعات والمجوهرات في العالم، إذ شارك في المعرض الذي استضافته جنيف، عاصمة صناعة الساعات خلال الفترة من 31 آذار/ مارس لغاية 7 نيسان/ أبريل الماضي، 2197 شركة من 45 بلداً قدمت آخر تصاميمها من الساعات والمجوهرات والصناعات الساندة.

ساهمت التحسينات النوعية التي طرأت على مستوى عرض المنتجات هذا العام وضخامة المساحة المخصصة (10,8 آلاف م²)، في تعزيز موقع المعرض كأكبر تظاهرة عالمية للساعات والمجوهرات. فقد بلغ عدد الزوار نحو 90 ألف زائر بنسبة زيادة بلغت 0,4 في المئة مقارنة بالعام 2004. وقال رئيس لجنة المعارضين السويسريين فرنسوا ثيودو François Thédoud أن "بازل وورلد حقق نجاحاً كبيراً بحيث أن عالم الأحلام الذي تجسده الساعات والمجوهرات تحول إلى حقيقة في "بازل". لقد حققنا مبيعات جيدة جداً. وأضاف: "إن أهمية هذا الحدث تكمن بواقع أن 90 في المئة من منتجي الساعات السويسريين ممثلون في بازل وورلد".

أما رئيس لجنة المعارضين في معرض بازل وورلد 2005 جاك دوشين Jacques Duchêne فقال إن "المعرض كان ممتازاً إذ أنه مرة جديدة يثبت المعارضون في بازل وورلد عن قدراتهم الخلاقة والإبداعية".

المعارضون

جمع المعرض صانعي ساعات ومجوهرات من مختلف أنحاء العالم، وبلغ مجموع المعارضين الأوروبيين المشاركين

المتصلة بصناعة الساعات والمجوهرات بلغت 584 شركة عارضة احتلت 13,3 في المئة من المساحة، وبلغ عدد الأجنحة الوطنية المعلقة في معرض بازل وورلد 681 جناحاً شغلت ما نسبته 11,8 في المئة.

وأجمع المعارضون في القسم المخصص للعناصر الخاصة Special Elements (الأحجار الكريمة واللآلئ) أن إبراز هذا القطاع في المعرض العالمي للساعات والمجوهرات له حسنات مهمة جداً للشركات والمعارض والزوار. وتعتبر التمهيدات والتحسينات التي طرأت على الجناح المخصص لهذا القطاع من أهم جديد بازل وورلد هذا العام. وقد أعيد تصميم القاعة المخصصة لعرض منتجات هذا القطاع الذي يضم الأحجار الكريمة مع تخصيص مدخل خاص فيه وصالون للقاءات إبداعية ومقهى خاص به، كما أوردت مديرة المعرض سيلفي ريتير Sylvie Rytter.

وأعرب معظم المعارضين في قطاع المجوهرات عن رضاهم الكبير عن المعرض، وأشار بعضهم إلى أنه تفوق على المعارض السابقة من بازل وورلد، حيث حققت الشركات المشاركة مبيعات ملحقة. من جهة أخرى، عبر الزوار عن نسبة عالية جداً من الرضا واعتبر 95 في المئة من الأشخاص الذين تم استطلاعهم أن بازل وورلد بات ضرورة Must، حسب ما ورد في بيان المعرض النهائي.

وأعاد البيان نفسه بأن نحو 2352 صمالياً معتداً من حول العالم تولوا تغطية هذا الحدث، مشيراً إلى أن المعرض يكتسب أهمية اقتصادية أيضاً بحيث بلغت قيمة الواردات للفنادق والقطاع السياحي

ككل وللطعام وبناء أجنحة المعارض وغيرها، نتيجته هذا الحدث، نحو مليار فرنك سويسري، وقد وصل عدد الليالي الفندقية المنصبة بالمعرض إلى 800 ألف ليلة فندقية.

صناعة سويسرية جامتاز

وتعتبر سويسرا من أكبر الدول العارضة في بازل وورلد ومن ثم إيطاليا ولألمانيا. ومنذ العام الماضي بدأ يشهد المعرض تزايداً ملحوظاً في عدد المعارضين القادمين من الولايات المتحدة والهند والصين وروسيا.

في المعرض 1404 عارضين في مقدمهم عارضون من سويسرا، بلغ عددهم 412 عارضاً، ومن إيطاليا 368 عارضاً، ولألمانيا 292 عارضاً، وفرنسا 97 عارضاً. أما من دول آسيا فوصل مجموع المعارضين إلى 596 عارضاً بلغت أعلى نسبة مشاركة من هونغ كونغ مع 363 عارضاً، وبلغ عدد المعارضين من أميركا الشمالية 106 عارضين ومن بلدان مختلفة 91 عارضاً.

وتوزع المعارضون على القطاعات والمساحات كالتالي: 312 ماركة ساعات شغلت 52,9 في المئة من مساحة المعرض و620 ماركة من المجوهرات امتدت على نسبة 22,0 في المئة من مساحة المعرض وللراكات

أول 10 أسواق مستوردة للساعات السويسرية في 2004

البلد	القيمة (مليار دولار)	النمو (%)
اليابان	8,56	0,5
إيطاليا	6,72	5,7
فرنسا	5,28	0
ألمانيا	4,88	-6
المملكة المتحدة	4,78	-4,8
سنغافورة	3,80	11,2
إسبانيا	3,28	8,3
الإمارات العربية المتحدة	2,42	27
تايلاند	1,78	12,2



الصالون العالمي لصناعة الساعات الرفيعة SIHH التكامل مع بازل وورلد حفاظاً على قيم التفوق

تزامن الصالون العالمي لصناعة الساعات الرفيعة (SIHH) مع انعقاد بازل وورلد ليكس التكامل الذي تحتضنه صناعة الساعات للمضي قدماً في حفاظها على قيم التفوق المرافقة لصناعة الساعات الرفيعة في العالم. وهذا العام، انتقل الصالون العالمي لصناعة الساعات الرفيعة إلى مركز رئيسي جديد ذي تصميم هندسي متجدد بالكامل، تمكده مساحته على نحو 24 ألف متر مربع خصصت بالكامل للمراكات الـ 16 التي كانت حاضرة تقليدياً في الصالون على مدى السنوات الماضية. وقدم المعرض لمديويه تحت شعار "الكرونوغراف Chronograph، التعبير عن الأزمان المعاصرة". وتمكن زوار العرض من إدراك أهمية الكرونوغراف في قياس تطور الإنسان منذ نحو قرن، وذلك من خلال معانيه القطع المعروضة والبالغ عددها 75 قطعة تعود للشركات العارضة وللمجموعات مقفلة من متاحف الساعات السويسرية.

ويعكس التصميم الجديد الذي ابتكره المصمم جيامبيرو بودينو Giampiero Bodino وستوديوهات نيكوراما نور الصالون تجديده الوضوح العالي المستوى في صناعة الساعات الرفيعة، وهو يوفر للزوار الذين قرر عدمهم بخنحو 30 آلاف زائر من سويسرا ومن نحو 30 سوقاً في العالم أفضل الظروف الممتدة للعمل وبناء العلاقات.

رئيس مجلس إدارة لجنة الإشراف على الهيئة الدولية لصناعة الساعات الرفيعة SHH فرانكو كولونيني Franco Colnaghi قال: "عندما التزمت المراكات العارضة الاستثمار في هذه الصناعة منذ عامين، كانت صناعة الساعات الرفيعة تمر في وضع صعب، وعلى الرغم من ذلك، واجه الصانعون هذا التحدي بمماس وثقة بمستقبل أكثر تعافياً لمصنعتنا". وأضاف: "قد كان الأداء وجهات النظر وأعدة لمصانع صناعة الساعات اللثيمية، والتقنية والرفيعة".

الوحدات. في المقابل، سجلت صانرات تراجعاً ملحوظاً. أما الصادرات المصنوعة من الممان الرخيصة والأفراس والعقارب والسوارات فزادت جميعها في العام 2004، أما الساعات الكبيرة والمنبهات فسجلت انخفاضاً في صادراتها بنسبة 15,6 في المئة. سيعقد بازل وورلد من 30 آذار/ مارس إلى 3 نيسان/ أبريل 2006 في مركز المعارض في بازل.

مليون ساعة بنسبة نمو 8,7 في المئة مقارنة بالعام 2003 والتي بلغ معدل نمو قيمتها نسبة 10,9 في المئة. أما الساعات للصنوعة من الذهب فقد سجلت نمواً من حيث القيمة بنسبة 10,2 في المئة، و3,0 في المئة من حيث عدد الوحدات المصنوعة، في حين زادت صادرات الساعات المصنوعة من البلاتينوم بنسبة 15,4 في المئة من حيث القيمة. وسجلت صادرات الساعات التي يدخل في صناعتها نوعان من المعدن زيادة بنسبة 11,4 في المئة من حيث القيمة، و3,5 في المئة من حيث عدد

ويعد عام صعب شهنته صادرات الساعات السويسرية التي سجلت قيمتها تراجعاً بنسبة 4,4 في المئة في العام 2003، أفضل العام 2004 على زيادة في المبيعات بنسبة 9,2 في المئة بلغت قيمتها 11,1 مليار فرنك سويسري، أي ما يعادل 9,2 مليارات دولار، حسب تقارير اتحاد صناعة الساعات السويسرية. وبلغ عدد الساعات السويسرية المصدرة 25 مليون ساعة في العام 2004 بنسبة زيادة 2,1 في المئة مقارنة بالعام 2003. وتشير التوقعات للعام 2005 إلى إمكانية استمرار النمو، ولو بوتيرة أخف من العام الماضي، بمعدل 6 إلى 7 في المئة.

وفي حين تُعتبر سويسرا من أكبر الدول المنتجة والمصدرة للساعات، فإن من أصل 10 ساعات سويسرية تصدر إلى مختلف أنحاء العالم، وتعتبر آسيا أكبر مستورد للساعات السويسرية بنسبة 42,8 في المئة، وتليها أوروبا بنسبة 34 في المئة، ثم أمريكا بنسبة 21,3 في المئة، أو قياتانيا 1 في المئة وأفريقيا 0,9 في المئة. وبالنسبة لبعض الأسواق الخاصة، تأتي الولايات المتحدة في المرتبة الأولى مع واردات من الساعات السويسرية والمنتجات التي تدخل في صناعة الساعات بقيمة 1,55 مليار دولار في العام 2004 بنسبة نمو 12,9 في المئة مقارنة بالعام 2003، وتليها هونغ كونغ بنحو 1,375 مليار دولار بنسبة نمو نحو 1,3 في المئة مقارنة بالعام 2003، واليابان 558 مليار دولار بنسبة نمو 0,5 في المئة ومن ثم تأتي كل من إيطاليا وفرنسا. وتجر الإشارة إلى أن الصين وروسيا هما الآن بين أول 15 سوقاً للساعات السويسرية مع إمكانية أسواق أخرى في آسيا وأمريكا اللاتينية وأوروبا الشرقية. مع الإشارة إلى أن معدل نمو صادرات الساعات السويسرية إلى روسيا زاد بنسبة 17,1 في المئة للعام الماضي.

وسجلت الصين والإمارات العربية المتحدة أعلى نسبة استهلاك في العام 2004 مع مجموع واردات من الساعات السويسرية بلغت قيمتها 2,416 مليار دولار في الصين أي بنسبة نمو 41,7 في المئة، و2,601 في الإمارات بمعدل نمو 2,601 مليار دولار.

المنتجات

أما على صعيد المنتجات، فسجلت الساعات السويسرية المصنوعة من الفولاذ أعلى نسبة صادرات بلغت مجموعها 12,8



رئيس مجلس إدارة كارتيه:

3 متاجر قريباً في أبو ظبي والبحرين وقطر

توسع شرق أوسطي

ويقول رئيس مجلس الإدارة بأن الشرق الأوسط هي "سوق متزايدة بالنسبة لـ "كارتيه" وأظن أن هذه المنطقة تحب كل ما هو جميل ومتطور ومصقول. وقد أذهب إلى حد القول أن هناك علاقة حب بين "كارتيه" والشرق الأوسط وقد بدأت هذه العلاقة منذ زمن بعيد وتطورت لتصبح علاقة ميام. فلدينا نشاطات تجارية أكبر وأفضل من أي وقت مضى في الشرق الأوسط، كما نملك متاجر جميلة هناك، وقد افتتحنا لثو متجراً كبيراً في دبي، ونخطط لافتتاح متاجر أخرى في أبو ظبي والبحرين وقطر. إن هذه العلامة التجارية منتشرة في المنطقة وأظن أن الناس يحبونها.

وفي الحديث عن تهريته من دار "كارتيه" التي تقارب 11 عاماً، بلغت فورناس إلى أن التحدي الأول بالنسبة إليه "كان إعادة إطلاق إبداع هذه الدار وحماية العلامة التجارية وجرة وروح كارتيه". والجراءة كانت في الدخول مبكراً إلى الصين وافتتاح 12 متجراً هناك ونحن نحمل المرتبة الأولى في سوق المجوهرات هناك.

إلا أن فورناس يبيدي اهتماماً كبيراً بأسواق الشرق الأوسط ويعود ليقول بأن الشرق الأوسط "يشكل حتى الآن أقل من 10 في المئة من مجموع مبيعات "كارتيه" ولا يشمل هذا الرقم منتجات "كارتيه" التي يتم شراؤها من الخارج من قبل مواطنين من الشرق الأوسط. لكن هذه المنطقة تتطور باستمرار وتملك إمكانات كبيرة، لذا نحن جريصون دائماً على هذه المنطقة، وسنفقح المزيد من المتاجر هناك. وفي الصين أيضاً، سيتم افتتاح نقاط بيع جديدة في أماكن استراتيجية. كما تعتبر الهند سوقاً مهمة بالنسبة إلينا".

ويختم فورناس بالقول إنه إلى رجال الأعمال في الشرق الأوسط مكرراً أنها منطقة مهمة بالنسبة إلى "كارتيه". ونحن في صدق تزويدكم بالمزيد من السلع والتصاميم الجديدة ونعتبر الشرق الأوسط سوقاً كساش الأسواق وسوف تتخطى مبيعاتنا نسبة الـ 10 في المئة بعمرة كبيرة. ■

الساعة التي أرتديها الآن والتي تشكل نسبة كبيرة من مجموع مبيعاتنا، ويوضح فورناس: "إن كل تصاميمنا التي تم تقديمها في جنيف هذه السنة تباع بشكل جيد ومن الصعب التمييز بين تصميم وآخر. بيد أن "تاتكيسيم" Tankissime تحتل مكانة خاصة لدى تجارنا. "باشا 42" Pasha الجديدة رائعة من حيث جمالها وخفتها ووضوحها وخطوطها للتأسفة. وعندما تنظر إلى الساعات الجديدة المعروضة في معرض بازل عليك أن تحرس الهندسة لمدة 5 سنوات لتتمكن من معرفة قراءة الوقت. إن هذه الساعات تحتوي على عدد كبير من اليزرات، كلها مزودة باللوب Tourbillons ربما اثنان أو ثلاثة إضافة إلى عداد Chronometer وغيرها. على الساعة أن تكون جميلة أولاً وسهلة القراءة".

أما عن الساعات المزمعة فيفخيد فورناس بأنها "تباع بكميات كبيرة أيضاً. ومجموعة "كارتيه ليبير" Cartier Libre التي تتغير كل سنة حققت نجاحاً كبيراً. وتم بيع كل المجموعة. ولا بد من الإشارة إلى أن القرف دليل على كل ما هو نادر لذا قررنا أن لا نغرق السوق بسلعنا إذ إن ذلك لا يناسب هياتتنا".

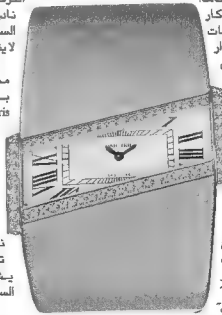
ويتابع: ولدينا مجموعة "بريفي كارتيه" بباري "Collection Privé Cartier Paris وهي مجموعة مؤلفة من ساعات محسنة وفاققة التطور. على سبيل المثال ساعة توربيون واحد Tourbillon I وهي مميزة وتعد فريدة من نوعها في العالم كونه تحتوي على زرقا وحده يشغل كل وظائف الساعة".

منذ اللقاء الأخير مع رئيس مجلس إدارة كارتيه Bernard Fornas في العام 2003 حتى معرض بازل 2005 تغيرات كثيرة حصلت داخل هذه الدار بحيث عادت للدخول مجدداً إلى الأسواق الدولية، وإلى تحقيق النجاح. ويقول فورناس، "نحن سعيدون جداً بما يحدث اليوم ومسرون بكافة سلعتنا الجديدة. لقد أعيدنا تحريك الابتكار لدى "كارتيه" وحققنا كل الموظفين الذين يجري دم "كارتيه" في عروقهم. أنا سعيد للغاية لأن هذه الدار عادت لاستعادة دورها كأحد الرواد في عالم صناعة المجوهرات وتحتل المرتبة الثانية في تصميم الساعات بعد "ولكس". لقد عدنا إلى سابق مهندنا؛ فالمجوهرات هي الملك ونحن ملوك المجوهرات".

الابتكار رأس الأولويات

ويعمل لدى "كارتيه" 27 مصمماً ما ساهم في إعادة تفعيل وإعطاء دفع إلى الابتكار في هذه الشركة، وهذا ما دلت عليه النتائج التي حصدها.

وعندما يكون الابتكار على رأس الأولويات تتجهز هذه الدار إبداعاً. إن معرض "أس أي أنشي" أشق مفيد جداً بالنسبة إلينا خصوصاً عندما ننظر إلى كل ابتكارنا الجديدة اليوم وإلى ابتكارات الخد. وفي الواقع، حققنا نجاحات جديدة بغض السلع التي تم تصميمها في الماضي كـ "نيو سانسوس 100" و "سانتوس دومون"





فيليب شاريول

مؤسس شاريول:

"شاريول" كطائر الفينيق.. دائمة التجدد والابتكار

شاريول، يوضح أنها أنشئت بموجب نظام الامتياز التجاري "فرانشايز"، فنحن متواجدون في أكبر العواصم في الشرق الأوسط وأوروبا وآسيا، كما أننا نملك متجدين في الولايات المتحدة الأمريكية.

يذكر أن المتجر الأخير الذي تم افتتاحه في كوالالمبور هو السابع للعلامة التجارية في خلال ستة أشهر، بعد الرياض والنامية وبومباي وبني وبكين، ومن لتوقع أن يتم افتتاح ثمانين متجراً أخرى في شهر تشرين الأول/أكتوبر في جنيف والودحة والقاهرة والكويت العاصمة وسقط ونويديلي وبانكوك وهونغ كونغ.

وفي ما يتعلق بعمل مبيعات السلع النسائية مقارنة بالسلع الرجالية؟ يقول شاريول إن 80 في المئة من مبيعاتنا هي سلع نسائية ونحو 20 في المئة للرجال على الرغم من التداخل الحاصل بين الساعات النسائية الكبيرة وبعض الساعات الرجالية الصغيرة أما بالنسبة للسلع الأخرى، فهي مخصصة في الأغلب للنساء، ولقد صممت كورالي مجموعة جلدية تدخل نظرة جديدة على العمل بالجلد.

وعن للبيعات في الشرق الأوسط يشير شاريول إلى أن الشرق الأوسط يشكل 20 في المئة من عملنا، وهذه النسبة تزداد، ويعتبر المبيع قليلاً في أوروبا، وهو أفضل في أميركا والشرق الأوسط وآسيا. إن الأكسسوارات متواجدة هناك منذ خمس عشرة سنة تقريباً، وتشكل الأفلام 5 في المئة من مبيعاتنا، والأحزمة 1 في المئة وهذه الأرقام ضئيلة مقارنة بجميع الساعات. ففي هذه السنة، نحاول أن نفقد وكلاءنا أن يفتحوا المزيد من المتاجر، إذ نود أن نروج أكثر في السوق لثلاثة أمور، لنطلقنا ونجربنا ونصوره كورالي.

وخدمت شاريول متوجهاً إلى رجال الأعمال في الشرق الأوسط ليقول أنه من الممتع أن تيرهن الشركات المستقلة أنها لا تزال تبتكر وتعرف جيداً كيف تتعامل مع التجهيزات ومن المهم أن لا يرى المرء نفسه مجبراً على التطلع دائماً إلى الشركات الضخمة.



كورالي شاريول

افتتاح 25 متجراً

"وفي كل سنة، يجب أن نعيد تحديد تطلعاتنا في ما يخص الإنتاج والتسويق والصورة.

ففي هذه السنة ستظهر ابتني كورالي على صورة العلامة التجارية (أنها واثمة الجمال). أما على صعيد الإنتاج، فقمنا بخمسة عقود عمل مع عارضات "كوتش" اللواتي تبدين مقلات للنظر وتتمتعن بأنوثة كما أنها تتناسب كثيراً والعارضين العصريين من الرجال، وعلى صعيد التسويق، تعمل الشركة على افتتاح 25 متجراً في الوقت عينه على امتداد القارات الأربع. وعما إذا كانت ملكية هذه المتاجر تعود لـ فيليب

كما لا أزال موجوداً، أنا حي وبحال جيدة. كما أنني أنصح بأفضل من أي وقت مضى. بهذه الكلمات، اختار مؤسس مجموعة شاريول فيليب شاريول Philippe Charriol أن يبدأ المؤتمر الصحافي الذي عقده في المكان المخصص لمرض سلع "فيليب شاريول" في معرض باسيل، وفي خلال المقابلة الصحفية التي أجرتها معه مجلة "الاقتصاد والأعمال"، فسر سبب انتقائه لهذه الكلمات. "لم أحسب أبداً أنني بت في غياهب النسيان، لكن من المهم أن يعرف الناس أن المؤسس لشركة مستقلة لا يزال يسلك بزمam الأمور وهو يتمتع بصحة جيدة ولديه رؤية واضحة. فالشركات الكبرى تستمر لأنه يمكن لشخص أن يحل مكان شخص آخر، ولكن هذه شركة عائلية، وكما سبق وقلت، لا أزال موجوداً كما أن ابنتي موجودة إلى جانبتي ونحن نعمل سوياً بكد بغية تطوير العلامة التجارية. وعلى غرار طائر الفينيق، يجب أن تجدد العلامة التجارية نفسها باستمرار لتواكب الابتكار في جميع الأوقات ولكي تحظى باحترام المستثمرين.

وحول مدى صعوبة عملية التجديد هذه، يقول "إن المنافسة على أوجه في السوق، إذ أنني أشبه دائماً ما أقدم به بسباق السيارات، أنا في السباق وأنا أخوض السباق، وفي سباق السيارات إن خففت من سرعة السيارة أو إذا حافظت على وتيرة السرعة عنها ستسببك سيارة أخرى تجري بسرعة أكبر منك. وتطيق الأمر نفسه على العمل فيجب أن تعمل دائماً بسرعة فائقة لذا من غير الممكن أن تستريح."





ستيفن أوركهارت

رئيس أوميغا:

الإمكانات كبيرة في الشرق الأوسط

للمرة من حجم أعمالنا أما اليوم فيشكل 15 المئة. إذا الشرق الأوسط بأكمله يتحسن لا سيما السوق السعودية التي كانت تعاني مشاكل في السابق زالت الآن ونحن سعدون جداً بذلك. وبالطبع لا يحدد بنا أن ننسحب، فمفد 20 سنة كانت سبغافورة مهمة جداً بالنسبة إلينا، وجاء رجل كفوء ليشق الطريق محلياً فاختار سبغافورة ليجعلها أكبر مرء في العالم، واليوم جاء دور دبي، إن السوق الحرة تتطور مع العلم أنها تشكل نسبة كبيرة من عمل "أوميغا". وأعلن أنه في فترة لا تتعدى السنوات العشر سيعترف الناس أن دبي هي التي أعادت الشرق الأوسط إلى سابق عهده، وبإمكان الأسواق في الأردن وسورية أن تصبح أسواقاً جديدة، أما لبنان فهو بلد متطور جداً ولدينا متجر في بيروت، إلى جانب الكويت وأبو ظبي وعمان ولدينا 30 شريكاً في الشرق الأوسط هناك ونحاول زيادة العدد، الناس هناك يبالون كثيراً بالتوعية وهم لا يذهبون إلى أي مكان لشراء الساعات، وهذا ما نحاول أن نقدمه، فنحن نملك الإمكانات في الشرق الأوسط ولا نعدد عقبات خاصة.

توازن المبيعات

وعن توزيع مبيعات "أوميغا" بين ساعات الرجال والسيدات، يفيد أوركهارت بأنه تصعب الإجابة على هذا السؤال لأن بعض تصاميمنا الصغرى مخصصة للسيدات ولكن عدداً منهن يشتري التصميم الكبيرة، وإذا ما نظرنا إلى الأرقام، فإن مبيعاتنا موزعة مناصفة بنسبة 50 في المئة للرجال و50 في المئة للسيدات، لكن في الواقع، قد أقول أن 60 في المئة من مبيعاتنا من أمصاف السيدات وهن يتفوقن بذلك على الرجال.

أما عن إيجابيات الانتماء إلى مجموعة سوتوتش فيوضح أوركهارت: "إنها أكبر مجموعة ساعات في العالم، فمن دورها، لكنت "أوميغا" قد أخذت منذ 20 أو 25 سنة، ■

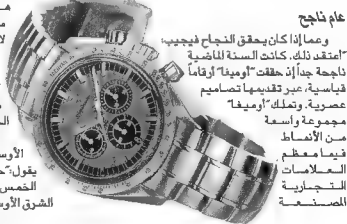
للساعات تركز في اتجاه واحد، نحن نعمل في الواقع على ثلاثة اتجاهات. لدينا الساعات الرياضية "سيماستر" Seamaster التي تباع بشكل خاص في أوروبا والولايات المتحدة الأميركية، والساعات المعاصرة "كونستيلاشن" Constellation وسائر الساعات التي تباع بشكل خاص في آسيا والشرق الأوسط، كما أننا نملك فرعاً لصناعة الساعات حيث المنافسة على أشدها مع بعض العلامات التجارية مثل "Jeager-Le Coultre" و "TWC" و "Zenith". لدينا مع زيادة حجم مجموعتنا لكن نتجه نحو زيادة متوسط الأسعار عبر إضافة مزايا جديدة إلى الساعة ليس بترصيعها بالناس أو ما شابه من خلال تحسين السلعة نفسها، بالإضافة إلى ذلك، لا يمكن أن ننسى عدد السكان، خاصة وأن العالم يتغير. فاليوم تحتل الصين المرتبة الأولى بين أسواقنا العالية من حيث حجم المبيعات. وأعني الصين من دون هونغ كونغ. وعلى الرغم من صعوبة بيع الساعات التي ولجهاها هناك منذ عشر سنوات، إلا أننا قمنا بالعمل على أكمل وجه وكنا أول علامة تجارية متواجدة في الصين إلى جانب "رايو". واليوم نملك حوالي 50 متجراً "أوميغا" في تلك السوق رغم محدودية التوزيع هناك، أما الوضع في الهند فأكثر صعوبة وأكثر تعقيداً لأن شبكة التجار هناك غير موجودة، ولكن لا شك في أن الطاقة كبيرة جداً واسم "أوميغا" هناك مرتبط بسحر الجبال.

وعن الشرق الأوسط، فقول: "خلال السنوات الخمس الماضية كان الشرق الأوسط يشكل 5 في

■ تعتبر "أوميغا" Omega أكبر علامة تجارية في مجموعة سوتوتش وهي موجودة منذ زمن طويل، ويقول رئيس أوميغا ستيفن أوركهارت Stephen Urquhart: "أظن أن العالم تغير كثيراً بالنسبة إلى المستهلكين اليوم على كافة الأصعدة وليس فقط على صعيد الساعات، فمن تلقى وإبلا من الرسائل ومن السلع الجديدة، أما إذا ذهبنا إلى جنة التسوق كدبي أو سبغافورة مثلاً التي زرتها منذ أيام، وإلى اليابان حيث تلقي بهوة التسوق، وترى الشوارع تجمّع بكل مظاهر الفخامة، يبرز التحدي الكبير الذي نواجهه اليوم في صناعة الساعات، وهو تحديد الأسواق، ولا يمكننا أن نقول "نحن الأفضل، تعال واشتر"، فلم يعد ذلك يحدد نجاحاً بل عليك أن تكون أكثر حكمة، عليك أن تجعل الزبون يفهمك وهذا ما نسعى وراءه، فثارتنا غريب ولدينا مصداقية بفضل جهد "أوميغا" ونحن نحاول أن نستغل ذلك لكسب ثقة الزبون، لذلك يجب على السلعة أن تكون سلعة مرغوبة فيها، أما على صعيد التوزيع، فإمكاننا أن نقرر المكان حيث نرغب أن نبيع سلعة كما يمكننا أن نحدد التجار المناسبين لذلك، ولكن الأصعب من ذلك هو أن تعرف كيفية جلب الزبون ولتفت انتباهه، واعتمدنا في التسويق خلال السنوات الماضية، على مصداقيتنا المنضفي إعدداً عاطفياً على سلعة".

عام ناجح

وعما إذا كان يحقق النجاح فيجب، اعتقد ذلك، كانت السنة الماضية ناجحة جداً إذ حققت "أوميغا" أرقاماً قياسية، عبر تقديمها تصاميم عصرية، وتملك "أوميغا" مجموعة واسعة من الأنماط قيعا معظم العلامات التجارية المصنعة





رئيس Longines : نبحث عن نجم محلي لحملاتنا في الشرق الأوسط

الذي يقع ضمن تشكيلة "The Heritage Collection". أما Evidenza التي تحتل المرتبة الأولى في مبيعاتها العالمية فيسنتصنع منها تصميمها مع حركة ميكانيكية. وأخيراً مجموعة Les Elegantes، وهي تشكيلة من نماذج محدودة تتألف من 30 قطعة ينتشر ثلاثة موديلات سنوياً منها وهي مستوحاة من الموديلات المعروضة في متحفنا والتي تعود إلى العشرينات من القرن الماضي. أما تشكيلة ساعات الرجال، فصل مبيعات الدار في الأسواق العالمية منها إلى نحو 50 في المئة إنما في بعض الخطوط مثل Dolce Vita فإن الإحصائيات تختلف قليلاً.

بوتيك خاص

ويشكل الشرق الأقصى 40 في المئة من أعمال "لونغين" والشرق الأوسط ما يقارب 10 في المئة. ويقول المدير الإقليمي في مجموعة سواتش الشرق الأوسط لساعات لونغين فادي غلايبي بأن الشرق الأوسط يزداد أهمية أكثر فأكثر بالنسبة لمجموعة سواتش، وقد حققت "لونغين" نمواً عظيماً في العام 2004 في المنطقة. وقد افتتحت كذلك أول محل لنا في دبي مع شريكنا المحلي Rivoli. ونعتزم تحقيق نتائج أفضل هذه السنة. وأحدى الطرق للقيام بذلك هو تحسين التوزيع من خلال البوتيك.

ويضيف غلايبي: "لقد أصبح الزبائن في الشرق الأوسط خبراء في الساعات وبعض هواة الجمع منهم يطلبون الآن حركات أوتوماتيكية. الجيل الجديد متعطش جداً ويريد كل شيء وهذا أمر طارئ واتجاه جديد حتى لو لم تكن "لونغين" نفسها ساعة نمطية "fashion"، علماً أن زبائن "لونغين" تتراوح فئاتهم العمرية بشكل كبير بين 25 و45 سنة. وعلى الرغم من أن موديلات "لونغين" عالية فقد تلبى أحياناً بعض متطلبات الزبائن في الشرق الأوسط، إنما ذلك بصورة حصرية وما لا يقوم به عادة".

الانتقال إلى اعتماد نجوم محليين للحملات المحلية. وهذا ما طبقناه في روسيا والصين إلا أننا لم نجد بعد نجماً إعلاناً في الشرق الأوسط. وبالفعل ركزنا على هذه السراتيحية وحققنا بواسطتها نتائج مثمرة. فأعالمنا تسير بشكل ممتاز والعام 2004 كان الأفضل في كل تاريخنا، ونتائج النصف الأول من العام 2005 كانت جد إيجابية، يوضح كيتل.

مكافحة الإنتاج الوطني

ويكشف كيتل بأن تحقيق هذا النجاح لم يكن بالمسهل إذ استلزم وقتاً خصوصاً مع وجود عائق كبير وأجهته دار لونغين في أسواقها الكبرى وللمتمثل بالإنتاج المحلي للساعات. ويقول: "على سبيل المثال، سلطنا مصنعين محليين في الولايات المتحدة الأمريكية الحركات Movements فابتكروا بأنفسهم القصر والإعلانات. كذلك الأمر بالنسبة لبريطانيا وإيطاليا. وقبل العام 1992 (وإننا مع "لونغين" منذ 36 عاماً) كنت أراقب إلى حد ما صورة "لونغين" ورسائلها وقد استلزمنا الكثير من العمل لاستبعاد هذه المواقف وألغى الإنتاج الوطني".

وعن مشاريع "لونغين" الحالية، والمستقبلية، يبعد كيتل: "هذه السنة، سنواصل تطوير الخطوط الموجودة مع منح جهد خاص للحركة الأوتوماتيكية لمجموعة The Longines Master Collection". وتشكل مبيعاتنا من الحركات الميكانيكية 30 في المئة وأنا أهدف بشدة بهذا الخط

«أعتقد أننا جميعاً في "لونغين" ديناميكيون وشعارنا هو الأناقة، وهذا ما نركز عليه منذ العام 1995 أي عندما قررنا تركيز أنشطتنا». هكذا يبدأ رئيس مجموعة لونغين فرانسلين Longines Watch Co. Walter Von Kanel حديثه عن ساعات لونغين. ويضيف: "صحيح أن "لونغين" هي ساعة سويسرية تقليدية مقارنة بالقادمين الجدد إلى هذه الصناعة ولدينا تاريخ قديم في صناعة الساعات التقليدية، إنما نحن أيضاً من رواد صناعة الساعات الرياضية. وفي التسعينات، بعد دراسة عميقة وأسماء، تبين لنا أن هناك ارتباطاً كبيراً بين اسم لونغين وصفة الساعات الجسيلة والأنيقة، فقررنا الاستفادة من تميزنا في الخبرة المتخصصة في صناعة الساعات التي تتمتع بها منذ 170 عاماً والتي هي صناعة الساعات الأنيقة.

وانطلاقاً من ذلك، جاء القرار، سواء بالنسبة لمنتجاتنا أو بالنسبة لستراتيجيتنا الإعلامية للتركيز على اتجاهين: النمط التقليدي الذي يتألف حالياً من مجموعتين الأولى "Classiques" و"Evidenza"، والثاني، وهو أكثر عصري وبسيط "Dolce Vita" و"Longo Mare". ولدينا كذلك مجموعة Heritage التي تقع بين الأنتين. وفي ستراتيجيتنا الإعلامية، ارتأى فريقنا الإعلامي استخدام نجوم محليين لحملاتنا الإعلامية في كل منطقة أو بلد. وبدأت الفكرة تتبلور مع تصوير Audrey Hepburn قبل Humphrey Bogart و





فرديناند تيبوب

رئيس Tissot :

ضبط استخدام صنع في سويسرا للحفاظ على السمعة

ساعة الرومنسيين

وللرومنسيين حصتهم من تيسو، ويقول تيبوب: «ابتكرنا لهم ساعة "سيكرت لوف" Secret Love لتصنوعة من سوار منسوج بالذهب 18 قيراطاً أو بالذهب والفضة، وهي تفتح لتظهر المينا ومن الممكن أن يتم حفر بعض الكلمات على الغطاء الذي يفتح. وصممنا للنساء ساعة "فلاور باور" Flower Power، عندما يتم برمها بين الوردة أوراقها ومن الممكن أن تبقى الوردة شبه مفتوحة كما يمكن إغلاقها بالكامل».

ويتابع: «والنساء تم تصميم ساعات "بيرشوس فلاور" Precious Flower المرصعة ببلاص أو الزمرد، أو ببلاص الزمرد والزمرد والفيروز معاً. أما الابتكار الآخر الذي أطلق عليه اسم "بيرل فيشيرز كولكشن" Pearl Fishers Collection فيتألف من ساعة وسوار وعقد من الذهب 18 قيراطاً ومزين بالالألوان الشرقية. ويمكن أن تؤكد أن أسعار هذه التصميمات هي أسعار تيسو المعتادة».

تناغم الأداء

أما تيسو فهي موجودة اليوم في 150 بلداً حول العالم «وأنا سعيد كونى قائد هذه الأوركسترا وأجعل كل هذه الآلات المختلفة تعمل معاً. إن حجمنا كجبري في الأسواق الجديدة، كذلك الأمر بالنسبة إلى الأسواق التي تتطور في آسيا وأمريكا وأوروبا وبالطبع في الشرق الأوسط الذي يعتبر المثلث في آسيا وأوروبا القديمة. وبات الشرق الأوسط سوقاً مهمة بالنسبة إلينا ويشكل نسبة مئوية تتطور عاماً بعد عام وبإمكاننا أن نرصد التغييرات وأظن أن تصاميمنا الجديدة وحيرتنا ستساعدنا لتتطور أكثر في تلك المنطقة» فيدي تيبوب. ■

ساعات لهواة قيادة السيارات وهي ساعة "بي آر إس 516 فالجوج" PRS 516 Valjoux. هذا بالإضافة إلى ساعة "تي توتش" T Touch الثورية التي تضم ثمانين وظائف مختلفة من مقياس الضغط الجوي ومقياس الارتفاع والكتروغراف والبوصلة والمزهر والحرارة والتاريخ وصولاً إلى الوقت. تم إطلاق هذه الساعة لأول مرة في العام 2000 وقدمناها هذه السنة بشكل مختلف مغلفة بمادة التيتانيوم ومزودة بسوار من الجلد ومرصعة بالؤلؤ. إنها ساعة خفيفة وأنيقة وذات فعالية تكنولوجية حقيقية.

وفي العام 1873 صنعت تيسو أول ساعة جيب تحتوي على توقيت منطقتين. ويبدو أن ساعات الجيب عادت إلى الواجهة لتخبر اهتمام الصبري ووسط الأوراق المالية بشكل خاص. واستوحى اسم ساعة الجيب الرائعة "تيسو فيلياس" Tisot Phileas من شخصية فيلياس فوج Phileas Fogg الذي قام برحلة حول العالم، إذ يمكن الاطلاع على توقيت المناطق الأربعة والعشرين وإحصائها بسرعة فائقة.



من يتحدث إلى رئيس تيسو François Thiebaud يلمس لديه حرصاً على جودة الصناعة السويسرية، ليس من باب التحصن لذلك الصناعة بل ليكون من يشترى أي ساعة صنعت في سويسرا مدركاً بأنها تستحق الماركة ولتسا الذين يحملها.

"عراقة الابتكار"

وحين يتحدث تيبوب عن شركته يكشف أن مبيعات تيسو "تضاعفت ثلاث مرات خلال الأعوام التسعة الماضية، وذلك لسببين رئيسيين الأول بفضل تصاميم الساعات المبتكرة، ولكوننا نحترم بآرائنا من خلال ما نقدمه لهم من قيم عريقة تتلور في التصميم المبتكرة مع العلم أن تاريخنا في هذا المجال يمتد لأكثر من 150 سنة وشعارنا هو "عراقة الابتكار"، وثانيها لأننا نحافظ على أسعار "تيسو" المعتادة. أما أنا فلست من النوع الذي يستغل الفرص ولكنني أحب الفرص وأراقب باستمرار تطور الإنتاج والسوق. وتنتج تيسو في سوق الساعات السويسرية الصنع أكثر من مليوني ساعة في السنة وهي مصلحة أكبر إنتاج في مجال صناعة الساعات العريقة. وباستثناء تيسو، ما من علامة تجارية تبيع أكثر من مليون ساعة في السنة.

واستمرراً للنمط للتجديد لدينا، نقدم خلال هذه السنة للرجال والسيدات تصاميم استثنائية بالفعل من حيث التصميم والتجديد والتنوع. ففي العام 2005 تم تصميم الساعة الكلاسيكية "كلاسيك بريس" Classic2 Prince للنساء والرجال العصريين الذين هم بحاجة إلى معرفة الوقت في آن واحد في منطقتين زمنيتين مختلفتين. إنها ساعة مستطيلة الشكل ومنقوشة تأخذ شكلاً رائعاً حول المعصم وهي مستوحاة من تصميم يعود إلى العام 1916.

ومن ثم تم تصميم



رئيس دار Zenith:

مزج التقنيات الحديثة بالحرفية

في الأسواق العالمية.

وتميزت رؤيته الخاصة بالتركيز على الناحية التكنولوجية في الشركة، وهو تقليد يعود للقرن الثامن عشر، يوضح ناتاف، فيما تقدم أيضاً ما هو حديث عبر استخدام أحدث التكنولوجيات "مذاً مهم جداً". ويقول: "من الناحية الهندسية، نستخدم ميكا تقنيات القرن الثامن عشر إنما في الوقت نفسه لدينا كمبيوترات "مجنونة" Crazy قادرة على تنفيذ أشكال مذهلة وغير معقولة. وبضيف "قد يحتاج كثيراً من يعرف أنه لدينا آلات مؤتمتة تعمل بواسطة رجال البين مصغرين، ويموازيه يوجد رجل عجوز ناهز عمره 75 عاماً يقوم بإستحقاق واحتراف بجميع كل ميكانيكيات وتفاصيل الساعة الصغيرة."

ولا يكفني ناتاف بانخراطه في تصميم وابتكار الساعات من خلال إدارته اليومية لأعمال شركته القائمة منذ زمن، إنما أيضاً يبتكر كل ما هو أفضل لترجيح هذه الماركة مع هدف واحد وطموح وهو "العودة بـ Zenith إلى ما كانت عليه يوم تأسست". ويتابع: "بعد حصولي على موافقة مجلس الإدارة، أخذت على عاتقي للعودة الكبرى، لذا كل ما يمكن رؤيته هنا من الساعات نفسها، إلى الصلابة الإعلانية، إلى الأفلام، كلها تتم هنا داخل الشركة."

وعن ساعات Zenith يفيد ناتاف بأن الدار Zenith تنتج أربعة موديلات من ساعات الرجال هي ChronoMaster، Vintage Class، ChronoMaster، Port Royal. ولكل واحدة من تلك الساعات تقنياتها المتقدمة وجوازها العالمية، حتى أن لكل واحدة كذلك عالمها الخاص ونسبتها إلى مدينة معينة. ففي حين، لدى لدى Vintage على سبيل المثال للأولئك الأسرع في العالم، فإن لشقيقها، ChronoMaster العداة الأسرع في العالم.

أما عن تشكيلة السجيدات، فيوضح ناتاف بأن لدى Zenith مجموعة Star للألغة من عدد من الموديلات التي تتمتع كل واحدة منها بإشراقها الخاصة وسحرها المتميز. ■

اشتهرت منذ قيامها إلى منذ 140 عاماً بصناعة الساعات لسنوات طويلة. إلا أنها كانت تشبه "الحساء النائم" بسبب اجتياح ساعات الكوارتز Quartz منتصف السبعينيات سوق الساعات والتي كانت تقتل المصنعين القدامى الأساسيين للحركة الميكانيكية مثل Zenith. لكن، "ولحسن الحظ" يتابع ناتاف "بعد سنوات قليلة، وتحديدًا في الثمانينيات، بدأ الاتجاه لارتداد الساعات للميكانيكية يعود مجدداً."

رؤية خاصة

ومنذ تسلمه قيادة Zenith في حزيران/ يونيو 2001 كان ناتاف رؤية خاصة ونظرة جديدة في غدارة الشركة والدليل على ذلك خلق الاستوديو الخاص بالشركة لتصميم كل المواد الإعلانية والدعائية للترويج لاسم

استقبلت مجموعة ساعات ChronoMaster من دار Zenith تصميمها الجديد ChronoMaster Open Retrograde الأنيق والمتميز يعكسهما القوس للصنوع من البلاتينوم أو الذهب والفضة والذي يكشف عندما يفتح 36,000 تردد في الساعة في قلب تلك الساعة.

وتعتبر هذه الساعة الأولى من نوعها التي تبرز أسطوانات متناغمة وتمتتع بقدرة تخزين الوقت مدة 50 ساعة وتعمل بحركة الكرونوغراف الأتوماتيكي، ويكشف الزجاجة الكريستال السيفيري المحبوب عن عقريين للساعات والدائقي من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً في وسط القوس، وعقرب صغير عند الساعة التاسعة للدائقي وعداد الدائقي (30 دقيقة) عند الساعة الثالثة.

تتميز ساعة ChronoMaster Open Retrograde بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً وسوارها الجلدي الأسود اللطيف المتداخل فيه جلد العجل.

في العام 1865 ولدت Zenith إحدى أكثر صناعات الساعات الأسطورية في العالم تحت إمرارة Georges Favre-Jacot. فقد كان أول من ابتكر مفهوم صناعة الساعات واستقدم كل مصنعي الساعات الحرفيين وجمعهم تحت سقف واحد، متيحاً لهم المجال لتكريس أنفسهم بالكامل للمصميم والابتكار.

أما اليوم فتواصل الشركة مواجهة التحديات وأبرزها مواومة الجمال مع الكمال الميكانيكي، وتوحيد التقليد مع نجمة Zenith لتستمر بإشراقها، كما لو أن المؤسس Georges Favre-Jacot يواصل الاهتمام بالورثة خلفائه من نقطة بانورامية ما.

الرئيس والرئيس التنفيذي لأحد أقدم مصنعي الساعات في سويسرا والعالم تييري ناتاف Thierry Nataf يقول بأن "Zenith"

ChronoMaster

جليلد Zenith



الرئيس التنفيذي لـ Blancpain: المواءمة بين العراقة والحداثة



مارك هايك

الشركة 10,000 ساعة سنوياً يبيع منها 1000 قطعة في الشرق الأوسط وحده. أما الأسعار فتتراوح بين 25000 فرنك سويسري و 28000

تحتفل Blancpain هذا العام بمرور 270 عاماً على تأسيسها. فقد أصبحت تلك الدار العريقة في صناعة الساعات الخور في العام 1735. ويقول الرئيس التنفيذي للشركة مارك هايك بأن "Blancpain" تحتفل بعيدها الـ 270 بملء الثقة، مع معدلات نمو جيد وخطط توسع ملموحة ووضوح أكثر وطاقة إنتاج أعلى.

أراد مارك هايك حفيد مؤسس مجموعة سوارتش Swatch أن يبدأ حياته المهنية منفرداً بعيداً عن نشاط العائلة. على الأقل لبعض الوقت. وجاء قراره مناقضاً لعدد من العوامل التي تجعله أقرب إلى تلك الصناعة من غيرها. فهو نما وكبر في ظل صناعة الساعات، في كنف جده نيكولا هايك باتي إمبراطورية سوارتش.

ومع تطلع Blancpain إلى شخص جديد لإدارتها لم يتدنّ حايك الحفيد بقبول التحدي، وهو العائد إلى الصناعة من تجربة تجارة السفن والسفن والخبز ومن سلسلة من الحالات التي أسسها.

شباب وإبداع

وانطلاقاً من إيمانه بضرورة إبقاء روح صناعة الساعات حية من خلال الحفاظ على القيم القديمة مع منافستها القيم الحديثة، يرد هايك على الناس الذين يقولون بأن صناعة الساعات بلغت نهايتها وهي صناعة تقليدية وأصبحت موضة قديمة. ويضيف: "هذا بعيد عن الحقيقة لأن صانعي الساعات السويسريين أشخاص مفتحرون ومبتكرون. وأردت أن أظهر أن منتجاتنا يمكن أن تكون تقليدية وميكانيكية وفي الوقت نفسه إبداعية، وحديثة ومرحة وشابة. لذلك لا زلنا نصنع بالطرق التقليدية القديمة مع استخدام الكمبيوتر والبرامج لعمليات التطوير وللجوانب التقنية".

وعن إنتاج Blancpain يقول هايك بأن الشركة تنتج نوعية عالية جداً من الساعات، ويخطي الرجال بنسبة 80 في المئة من إنتاج ساعات Blancpain. وتحقق الشركة نمواً في الشرق الأوسط بنماز 10 في المئة بحيث تنتج

ألفاً لساعة الواحدة.

وبالنسبة للمشاريع المستقبلية للشركة يوضح هايك: "تلبية لطلب السوق، تقوم Blancpain بتوسيع تقديماتها الحالية وهي بالتأكيد ستزيد إنتاجها في العامين المقبلين مستخدمة طاقتها الإنتاجية في القطع المعقدة كثيراً. أجل زبد أن نبقي حصريين إنما أن نكون أيضاً مرثيين أكثر".

ويؤمن هايك أنه من الجيد لـ Blancpain أن تكون جزءاً من مجموعة سوارتش بحيث أن على كل ماركة في المجموعة أن تعمل وتتفاعل كشركة مستقلة. ومن الطبيعي، تحاول أن تشارك بعض الموارد اللوجستية مثل الإدارة، والمالية وكلفت أخرى عالية. أعني أن أيًا من الماركات عندنا غير معرضة للخطر بمشاركتها موارد مماثلة بل هي الطريقة الوحيدة التي تمكن المجموعة من العمل". ■

Apotheosis Temporis

لناسبة مرور 270 عاماً على تأسيسها، تكشف دار Blancpain النقاب عن مجموعة فريدة مؤلفة من 8 قطع فقط. وتعكس تشكيلة Apotheosis Temporis المعرفة للمراكمة على مر السنين لصناعة Breguet كما جاءت تخليداً لكل صانعي الساعات الذين ساهموا على مر العصور باستمرار هذه الصناعات التقليدية، وتطل هذه الساعات مريحة كاملة من العبقرية الميكانيكية والتقنية والإنسانية التي تحمل إلى الذروة الأفضل في فن صناعة الساعات.

تعمل هذه الساعة بحركة تعيئة أوتوماتيكية وعلبيتها من البلاتين والسوار من الجلد الأسود للقطع. قرص الساعة أسود تطلوه روزنامة تدل على الأيام والتاريخ وأشهر السنة وأحرف رومانية ترمز إلى الساعات، وتتوسطه ثلاثة عقارب للساعات والدقائق والثواني. تبلغ سماكة هذه الساعة 12,6 ملم وقطرها 38 ملم وتعتاز بعقاومتها المياه حتى عمق 30 متراً.





فانيليا لاشو

ديور للساعة الثانية ومجوهرات ديور الأولى.

فخورة بما تحقق

وعن تجربتها تقول لاشو: "أنا فخورة جداً بهذه الماركة، ليس بصفتي رئيسة هذا القسم، إنما كوني عملت مع ديور مدة 18 عاماً، وأنا لم اعتبر أنها ماركة سحرية، أكون فعلاً قد أضعت كل تلك السنين هباءً، إن إسم كريستيان ديور إسم سحري وهو إسم مخيف، وما هو مهم بالنسبة إلينا عندما نبرز شعار ديور على الساعة، هو التعبير عن هبة Grandeur ساعات أي نمط ديور وصورتها بطريقة ما، وعندما استلمت قسم الساعات منذ 5 سنوات، الخطوة الأولى كانت إعادة تصميم كل مجموعات الساعات وإبتكار منتجات متخلفة كلياً عن نمط ديور وصورته الجديدة.

ريادة في التصميم

وتضيف، إذا ما أردنا أن نصبح أعباً أساسياً في فرع الساعات الفخمة، والتي كانت أصلاً ستراتييجيتها، وأن نصبح اللاعب الأكبر في فرع الواجهة الفخمة، وبالعامة ديور، علينا إعادة التوازن وإدخال بعض اللواذ الأساسية لصناعة الساعات في عناصرنا وتصميمنا ذلك، وعن أهم إنجازاتها تقول لاشو بأن أهم ما حققته هو "فريق عملنا سواء التواجد في المركز الرئيسي أم في السوق والذي يتألف من نحو 200 موظف، وهذا الفريق جديد لا يتعدى عمره 5 سنوات وقد توسعنا ونفذنا فروعاً جديدة في نحو 16 دولة، وأنها أفضل ما أنجزت.

أما بالنسبة للامتعاد ديور بأسواق منطقة الشرق الأوسط توضح لاشو: تشكل مبيعاتنا من الساعات في منطقة الشرق الأوسط ربع حجم أعمالنا العالمي، وقد افتتحنا مكتباً تخليقياً في دبي منذ 4 سنوات وبورتيك في المغرب خلال مهرجان مراكش الأخير، ومنذ أشهر معدودة افتتحت للجموعة بورتيك لديور في دبي وهي تخطط لفتح بورتيكات أخرى في كل من الكويت، والدوحة وأبو ظبي خلال العام الحالي وفي العام 2006. ■

الرئيسة والرئيسة التنفيذية لقسم الساعات

في Christian Dior

مقبلون على مرحلة توسع

في الشرق الأوسط

بعد دخولها عالم صناعة الساعات مطلع القرن الحالي وتمكنها من احتلال مركز متقدم في تلك الصناعة، تخطط مجموعة ديور حالياً لتنفيذ مشروع كبير تحت عنوان The Haute Couture Signature لتقديم منتجات راقية من الساعات، وتقول الرئيسة والرئيسة التنفيذية لقسم الساعات لدى مجموعة كريستيان ديور Christian Dior فاليري لاشو Valérie Lachaux بأن الدار تعترم كذلك التوسع في منطقة الشرق الأوسط خلال العام الحالي وفي العام المقبل عبر افتتاح متاجر لـ "ديور" في كل من الكويت والدوحة وأبو ظبي بعد افتتاح متجر دبي منذ أشهر معدودة. الاقتصاد والأعمال الحق لاشو التي تحدثت عن تصاميم ديور من الساعات ومشاريعها المستقبلية على صعيد المنطقة والعالم:

ويمكن ملاحظة ذلك في ساعاتنا بطرق مختلفة، إما من خلال السوار مثل ساعة Malice وهي الساعة الأكثر مبيعاً لدينا، وكذلك في سوار ساعة ديور 66 والعبة في كريس 47، وعندما طرحنا La Vie de Dior Chiffre Rouge خلقنا توازناً بين الإبداع وصناعة الساعات، الآن، هاتان الساعات، تدلان على صناعة ساعات حقيقية بإمضاء



① رغم كون ديور اشتهرت بتصاميمها وابتكاراتها في عالم السيدات، إلا أنها اخترقت عالم الرجال أيضاً عبر طرحها أول ساعة للرجال بتوقيع ديور هي Chiffre Rouge. وتقول لاشو: كان هذا الدخول إلى تلك السوق من خلال تقديم المنتج الصحيح. وأظننا نهضنا في البيع إذ لم يقدم الرجال فقط على شراء تلك الساعة، بل إن السيدات قدمتها كهدية للجنس الآخر.

وعندما تسأل لاشو عن مدى مطابقة صفة الإبداع والابتكار والجودة لاسم ديور، تؤكد بأن الإبداع والابتكار من ميزات ساعات ديور حقاً أما الجودة فيمكن المتصامها في جوانب عدة من تصاميم ديور والتي تتعدى صناعة الساعات، وتضيف: عندما اتخذنا قرار إدخال الساعات مطلع العام 2000 في إنتاجنا، قررنا من حيث المفهوم الستراتييجي بأن نقدم منتج ساعات يتسجم بالكامل مع نمط ديور الجديد، ما يعني أيضاً التناغم بين كل التشكيلات من حيث النمط وكذلك التصميم. وكان أول منتج ساعات طرحه The Chris 47 مصنوع من الألو مينيوم والذي اعتبر مفهوماً جديداً من حيث التصميم أولاً، ومن حيث اللانة المستغمة أي الألو مينيوم ثانياً، وثالثاً الإبريز وطريقة إفعال الساعة والتي صممت بجراثها. ونتابع: "تستمر في ابتكار منتجات جديدة،



كريستيان سلميوني

مدير الإنتاج في دار Vacheron Constantin

تصميم فريد بمناسبة مرور 250 عاماً على تأسيسها

للاحتفال بذكرى مرور 250 سنة وهو جاء أيضاً بكمية محدودة مؤلفة من 55 قطعة هذه المرة. أنه يحتوي على قوة احتياطية من 250 ساعة تؤمنها 4 أسطوانات مزودة بمنظمة وبتيقنية التقويم الدائم. أن القوة الاحتياطية تدوم أكثر من عشرة أيام، ويعتبر هذا رقماً قياسياً عالمياً.

"ما ابتكارنا الرابع فهو ساعة *Metier d'Art* الفخص لفن الزخرفة وهي تحتوي على نقوش ومجوهرات ومجموعة مختلفة من التقنيات الحرفية. ويظهر في الوسط رسم مركبة أبولو *Apollo* تجرها أربعة خيول، ويتم تغيير لون الذهب أيضاً بمصعب الفصل مع استخدام مادة البلاتين في الشتاء. لا يوجد غراب للدلالة على الساعة، بل تظهر الساعة والدقائق واليوم والتاريخ في فئحات منتشرة حول الرسم الموجود في الوسط. والكعبة محدودة طبعاً، إنها 12 مجموعة وكل واحدة مؤلفة من 4 ساعات أي ما مجموعه 48 قطعة. يشرح سلميوني: "وأخيراً ابتكرنا تصميم *جوبيلي 1755* التي صنعت عندما فتح جان مارك فانتشيرون لأول مرة معمل صناعة الساعات في مقاطعة Saint-Gervais في جنيف. لقد حددنا بالطبع عدد القطع وأكره مجدداً أنه لن يتم صنع هذه التصاميم الكلاسيكية بعد العام 2005. إنها مزودة بحركة هواء مدعومة بقوة احتياطية ويظهر اليوم والتاريخ. هذه الساعات مصنوعة من الذهب الزهري والذهب الأصفر والذهب الأبيض والبلاتين، أنها مرصعة وهي مخصصة للتوزيع العالمي." ■

من نوعها، ويملأ اسمها على صانع الساعات السويسري الذي كان يعمل دائماً على سطح المنزل. لقد عملنا عليها لسنوات عدة وهي نتاج موهبة صانعي الساعات والفنانين الحرفيين والطائي والمزخرفين. إنها ساعة كروية الشكل مصنوعة من الذهب الزهري 18 قيراطاً. وقد نقش عليها يدويًا ويظهر رسم السماء عليها وهي مؤلفة من ثمانية وريقات وبالإمكان فتحها وأغلقها بواسطة تقنية التناضخ الفائقة التطور ولا يعرف كيفية فتحها سوى حاملها. وعندما يتم تشغيلها، تفتح المستديرة فتعطي من داخلها ساعة بفضل أسطوانة متداخلة. وتحتوي هذه الساعة الكروية الشكل على 19 وظيفة وتركيبية وهي مثبتة على قاعدة مصنوعة من حجر الأزرار والعقيق والذهب الزهري اللون. وتم بيع هذه القطعة الفريدة في مزاد أنتيكوروم في 3 نيسان/أبريل في جنيف مقابل 2,2 مليون فرنك سويسري.

ويتابع: "بعد ذلك، قررنا أن نصنع أربع ساعات يدوية جديدة، وهي: ساعة *Tour de l'Île* "لؤلؤ" تحتوي على أكبر عدد تركيبات في العالم. كانت تحتوي على 16 تركيبة إضافة إلى جمع تركيبات قياس الوقت وتعليمات فلكية. وبخلاف العيار من 834 جزءاً وهو يتطلب نحو 10000 ساعة من البحث والتطوير. وصدرت هذه المجموعة بعدد محدود بخلاف من سبع قطع. وأن يتم صنعها مجدداً بعد مرور هذه السنة. ومن ثم تم تصميم Saint-Gervais الذي صنع خصيصاً

لم يكن العام 2005 عاماً عادياً بالنسبة لدار فاشرون كونستانتان Vacheron Constantin السويسرية، إذ احتفلت هذه الدار العريقة في صناعة الساعات بمرور 250 سنة على تأسيسها. وللمناسبة، قررت الدار الاحتفال بالمناسبة على طريقتها الخاصة فطرحت ساعة "Saint-Gervais" بكمية محدودة مؤلفة من 55 قطعة وتمتاز بقوة تخزين للوقت 250 ساعة تعتبر الأولى من نوعها في العالم.

ويقول مدير الإنتاج في فاشرون كونستانتان كريستيان سلميوني Christian Selmoni: "أردنا أن نكون متواجدين هذه السنة مميزة أكثر من قبل، لذا قررنا أن نطلق مجموعة تذكارية مؤلفة من خمسة ابتكارات مميزة. أردنا لهذه الساعات أن تختصر وأن تجسد 250 سنة من البراعة ومن التفوق التكنولوجي والابتكار الفني باستخدام الحرف كافة في فن صناعة الساعات، كما حاولنا أن نحافظ على روح فاشرون كونستانتان عندما جمعنا العوامل الثلاثة الرئيسية، أولاً التقنية، فاليوم 85 في المئة من ساعاتنا مزودة بمحرك ميكانيكي والبعض منها ساعات فائقة التطور، وثانياً الجمال بحيث نسمى لأن تكون الخطوط والأحجام متناسقة في ما بينها وفائقة التطور ولكن بعيدة كل البعد عن التفاخر وثالثاً للمسات الأخيرة وقد أولينا اهتماماً بكل تفصيل لإضفاء قيمة استثنائية على كل ساعة. وينتج فاشرون كونستانتان نحو 15000 ساعة في السنة، وهذا يعني أن النوعية هي فوق كل الاعتبارات.

صناعة متقنة

ويحدث عن ساعات فاشرون كونستانتان فيقول: تعد ساعة "ل'يسبري دي كابيتونييه" L'Esprit des Cabinotiers واحدة من بين ابتكارنا الخمسة وهي فريدة





كريستوف نيسيز

المدير الإقليمي للساعات النادرة في Harry Winston

25 في المئة حصة الشرق الأوسط

من مبيعات المجموعة

للنطقة لا هاري وينستون يجيب نيسيز: "لا نملك متاجر خاصة بنا في الشرق الأوسط ولكن نخطط لافتتاح بعضها في المستقبل وربما قريباً. قد يكون ذلك في دبي إذ تعتبر دبي بمثابة صالة عرض. وعندما تكون دبي هاري وينستون عليك أن تكون حنواً وأن تتفكر في الموقع المناسب".

ويتابع نيسيز: "إن الزبون في الشرق الأوسط يعرف جيداً ما ذا يريد، فالإنترنت ورواج وسائل الإعلام يجعله يبحث عن المعلومات وكيفية الحصول عليها، كما أنه لا يتفق المال على أي شيء. مع العلم أنه قد يحصل أن نكتفئ سلسلة ما مع الشرق في المنطقة لكننا حريصون على الحفاظ على هوية سلعةنا العالمية. ويشهد هذا الأمر نجاحاً لأن الأصدقاء التي تصلنا من تجارنا في هذا الخصوص هي إيجابية".

علامة متروقة

وعن التحولات في المجموعة بعدما اشترتها شركة اللباس الكندية بفيد نيسيز: "أشأن أنهم اكتشفوا كنزاً مهماً، إنهم يعرفون طاقة هاري وينستون كعلامة تجارية واسعة في بيع المجوهرات والساعات وهم يستثمرون العلامة التجارية لإعادة إحيائها. لا يعملون كثيراً على صعيد الساعات لأنه في السنوات الخمس الماضية أعطى مبيع الساعات دفعا للعلامة التجارية. أما بالنسبة للمجوهرات، فهم يقومون بكل المشاريع للهمة وأنا أشهد تغيرات إيجابية. وقد تم تعيين أشخاص جدد في المركز الرئيسي في نيويورك وتبين أن المشاريع مثمرة".

أما بالنسبة للمتجات، يوضح: "لدينا هذه السنة ساعات نسائية جديدة تحتوي على تركيبات بسيطة، مثل ساعة "أكسترا" للساعات، ونحن في صدد إطلاق ساعات المصنوعة من الذهب والبلاتين والتي تم تصميم 75 قطعة منها فقط والمغااة الكبرى هي ساعة "أوبوس" ■"

وتشكل مبيعاتنا في الشرق الأوسط نحو 25 في المئة من مجمل مبيعات ساعات هاري وينستون في العالم. وهذا ينطبق أيضاً على الأسواق الكبرى مثل أميركا وأوروبا وآسيا.

متكاثرون جداً بالمنطقة

وعن انعكاسات افتتاح المكتب على النشاط التجاري يوضح نيسيز: "نشهد تقدماً ونجاحاً على صعيد بيع سلعةنا الموجودة، نحن نسعى لأن نبيع كل السلع ونحكم على ما نقوم ببيعه، ونبدى تفاؤلاً عندما نرى أن نسبة البيع تزداد. وعلى المدى البعيد، أنها حالة غنية وصحية ونحن سعدون جداً بذلك".

أما شبكة التجار المعتمدين من دار هاري وينستون فهي مؤلفة حالياً من 22 تاجراً (نقاط البيع لا للوزعون) في الشرق الأوسط بما فيه الشرق، وأكبر عدد منهم متواجد في المملكة العربية السعودية إذ لدينا 6 نقاط بيع، ثلاث منها في الرياض واثنان في جدة وواحدة في الخبر. ونسعى لفتح متجر جديد في جدة.

"ونحن نتطلع أيضاً لانشاء أسواق. فنحن متواجدون بنسبة قليلة في الهند وسوف نعزيز أكثر تواجدنا هذا بحيث تعمق الهند الآن على مكتب دبي وعلى إيران وبكستان. قد يكون عدد زبائن هاري وينستون قليلاً في تلك الأسواق إنما أنا أسمى لتطوير حس هاري وينستون هناك."

وعن تواجد متاجر خاصة في

مع وصول فريق العمل الجديد لدى هاري وينستون Harry Winston إلى جنيف في السنوات الخمس الماضية، شهدت العلامة التجارية نمواً مستمراً مع سلع ذات جودة عالية بما في ذلك الساعات لهواة الجمع. وتمتلك الدار حالياً 6 متاجر حول العالم، وقد تم في العام الماضي افتتاح متجرين آخرين. "ونسعى هذه السنة لفتح 4 متاجر جديدة لتعزيز شبكتنا لكنها ستظل حصرية. سيكون دائماً عدد التاجر محدوداً ولكن علينا أن نكون متواجدين في أهم العواصم في العالم". هذا ما يقوله المدير الإقليمي لدار هاري وينستون للقطاع النادرة كريستوف نيسيز Christophe Nispe. منذ أكثر من سنة افتتحت

مجموعة هاري وينستون Harry Winston مكتباً في دبي ساعد المجموعة على تعزيز علاقاتها بشبكة التجار المتعاملين معهم. فالتواجد محلياً يمكن من فهم ثقافة وحاجات ومتطلبات الزبائن فضلاً عن إمكانية زيارتهم بشكل مستمر. ويساهم كل ذلك في تطوير العلاقات. أن العلامة التجارية منتشرة بشكل جيد ويرتكز دورنا اليوم على تحقيق نجاح مختلف وهو التواجد في بعض المناطق المصحوب بدعم التجار المعتمدين من قبلنا والذين شعرنا بعد مرور سنة على تواجدنا في دبي بأن علاقتنا بهم باتت أقوى. مع العلم أننا العلامة التجارية الوحيدة المستقلة التي تملك مكتباً في دبي، وهذا ما يبين مدى أهمية المنطقة بالنسبة إلينا.



ساعة Aquanaut Luce من Pateck Philippe



بإطلاقها المجموعة الجديدة Aquanaut Luce تجرات دار "باتيك فيليب" على اختراق عالم الألوان. فهذه الساعة الفريدة في تصميمها تعكس نمطاً رياضياً أنيقاً مع تميز ونفحة من الجراءة لتتكيف مع نمط الحياة العصرية الأكثر استرخاءً. أغنت هذه الساعة الجديدة بإظهارها لنمط وروح الاستقلالية وبإشرافتها، مجموعة ساعات السيدات من دار "باتيك فيليب". ويجسد كل تصميم بحد ذاته شخصية مختلفة تتنوع بين الأبيض النقي، الأسود الغامض، الأزرق الليلي والأزرق البحري. صمم قرص الساعة من الفولاذ ويزين إطارها 46 حبة من اللاس وهي تمتاز بحركة الكوارتز باتيك فيليب.

مناون الأنفة من Enmperador Tourbillon



طرحت دار "بياجيه" الساعية Emperor Tourbillon للرجال التي تعكس بتصميمها الصناعة الأنيفة والمعرفة. الساعة الجديدة مصنوعة من الذهب، الزهري أو الأصفر أو الأبيض عيار 18 قيراطاً مع ميناء فضي يزينه أرقام عربية للساعات وعقربان من الذهب. تمتاز هذه الساعة بحركة يدوية للعقرب وبقدرة على تخزين الوقت لمدة 40 ساعة. أما السوار فمصنوع من جلد التمساح الأسود أو البني مع إبريز من الذهب يختلف لونه حسب لون الساعة.

كما قدمت دار "بياجيه" من ساعة Emperor Tourbillon نموذجاً مرصعاً بالاس حيث رصفت إطار هذه الساعة والقرص بـ 153 قطعة من اللاس يتراوح عيارها بين 0,3 و13,3 قيراط.

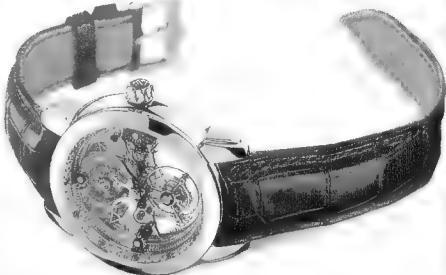
كشفت دار Ulysse Nardin عن أحدث ابتكاراتها الساعة Royal Blue Tourbillon الملكية ذات التصميم الأنيق الذي يجمع الجمال وفن صناعة الساعات الرفيع.

تتمتع هذه الساعة بنظام تعبئة يدوي مع قدرة على تخزين الوقت مدة 130 ساعة. يعلو القرص لولب متحرك وعقربان للساعات والدقائق ويزين الإطار 48 قطعة من الماس عيار 0,66 قيراط و12 قطعة سفير عيار 0,16 قيراط.

صمم زجاج ساعة Royal Blue Tourbillon من الكريستال السفيري المقاوم لانكاسات الضوء والسوار من الجلد الملقح مع إيزيم من البلاتينوم، وتمتاز بقدرة على مقاومة للمياه حتى عمق 30 متراً.

Royal Blue Tourbillon

من Ulysse Nardin



جديد

JEANRICHARD

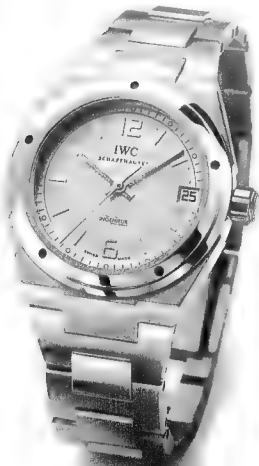
Paramount Square

قدمت دار "جان ريشارد" JEANRICHARD ساعة Paramount Square كطريقة جديدة للتعبير عن نبض الحياة فيها عبر هذا التصميم الذي يدل على شخصية الساعة القوية. تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية أوتوماتيكية بسرعة 28,800 تردد/ساعة ويمكن مشاهدتها بواسطة الخلفية الشفافة. ويكشف الزجاج الكريستال السفيري عن قرص أسود تعلوه أحرف عربية وثلاثة عقارب من الروديوم للساعات والدقائق والثواني.

تمتاز ساعة Paramount Square بمقاومتها للمياه حتى عمق 30 متراً وقدرتها على تخزين الوقت لمدة 48 ساعة. أما الإطار فمصنوع من الفولاذ والسوار من جلد التمساح مع إيزيم فولاذي.



The Ingenieur Midsize الأناقة الرياضية



تشير The Ingenieur Midsize من دار
الفضي وسوارها الأزرق الذي يجعل منها الساعة المجهزة
لارتدائها كل يوم وللمتحميات الرياضية.

تمتاز هذه الساعة بحركة ميكانيكية أوتوماتيكية
وبسرعة تردد 28,000/ساعة وقطرة على تخزين الوقت
لمدة 42 ساعة.

خلفية الساعة مصنوعة من الستاتلس ستيل وزجاجها
من السفير تنكشف وراء نافذة صغيرة للتاريخ منذ الساعة
الثالثة، كما يتمتع الزجاج بقدره للمقاوم لانعكاسات الضوء
والكسر. يبلغ إطار هذه الساعة 34 مم وارتفاعه 10 مم.

Parsifal Day-Date

رمز التألق من Raymond Weil



منذ تصميمها أظهرت ساعة الرجال Parsifal من
Raymond Weil أنها الأكثر تعبيراً عن هذه المجموعة الرمزية.
وتشهد صناعة الساعات اليوم وصول جنيدها Parsifal Day-Date.
صممت هذه الساعة على شكل دائري ذات العلبة والسوار
الفلولانيين مع قرص باللون الأسود أو الأبيض تعلوه أحرف
رومانية للساعات ونافدتان للأيام والتاريخ عند الساعة الثانية
عشرة والثالثة. أما الزجاج فمن الكريستال السفيري المحبوب
والمضاد لانعكاسات الضوء.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ونظام تعبئة
أوتوماتيكي وتمتاز بقدرتها على تخزين الوقت مدة 42 ساعة
ويقاومتها المياه حتى عمق 100 متر.

تصميمان من كوروم تخليدا Admiral's Race Cup لـ



قدّمت دار كوروم تصميمين جديدين من ساعات الرجال تخليداً لأكثر مسابقات الإبحار الدولية أروستقراطية The Admiral's Cup Race وهما نسختان جديدتان من ساعة Admiral's Cup Tide و Cup Chrono 44 Regatta و44 Regatta وللتين تعكسان روح للسابقة من خلال القرص الأسود الذي يغلوه 12 مؤشراً للساعات على شكل أعلام بحرية وزجاج كريستال سفيدي مقاوم لانعكاس الضوء. تعمل هاتان الساعتان بحركة أوتوماتيكية ويبلغ أطرها 44 ملم. أما خلفية ساعة Admiral's Cup Chrono 44 Regatta وسوارها فمصنوعتان من السستانلس ستيل وAdmiral's Cup Tide 44 Regatta من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً. ومن ميزات ساعتني كوروم الجديديتين قدرتهما على مقاومة للمياه حتى عمق 100 متر.

تشكيلة جديدة من Montblanc



ضمنت دار Montblanc مجموعتها الجديدة للعام 2005 تشكيلة واسعة من ساعات الرجال والسيدات. فمن ضمن مجموعة Montblanc Summit Steel XL Chrono Quartz ساعة المقاومة للكسر وذات الخلفية الفولاذية والقرص البيني وزجاج الكريستال السفيدي، المسطح المقاوم لانعكاس الضوء. أما السوار فمصنوع من الجلد البيني للقطع. تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز وتتناز بقدرة على مقاومة للمياه حتى عمق 30 متراً.

TimeWalker GMT Automatic

وتعمل هذه الساعة ذات المينا الأسود بحركة أوتوماتيكية مع وظيفة GMT وتتمتع بقدرة على مقاومة للمياه حتى عمق 30 متراً. خلفية الساعة من السستانلس ستيل وزجاجة من الكريستال السفيدي المقوس المضاد لانعكاس الضوء وسوارها من الجلد الأسود المقطع.

ساعة Jules Audemars من دار Audemars Piguet

تجمع ساعة Jules Audemars الجديدة الفريدة وظائف متعددة كاحتساب الوقت وتصديد أوقات الشروق والغروب بالإضافة إلى روزنامة مع قمر فلكي.

تعمل هذه الساعة بحركة دوران ذاتية ويبلغ أطرها 28 ملم. ومن مزاياها الفنية قدرتها على تخزين الوقت لمدة 40 ساعة. أما على الساعة فمصنوعة من الذهب الأصفر أو الزهري أو الأبيض عيار 18 قيراطاً وزجاج من السفيير. وقد يتنوع القصر بين الخضى مع الذهب الأبيض أو الأصفر والأسود وتعلوه أحرف رومانية ترمز إلى الساعات وغارب من الذهب.

سوار ساعة Jules Audemars مصنوع من جلد التمساح مع إبريز من الذهب عيار 18 قيراطاً.



عين الهرة من Gerard Perregaux

انتخبته "عين الهرة" Cat's Eye لساعة العام للسيدات في سويسرا واليابان وقد التمساحادار Gerard Perregaux حلة ماسية احتفاتها بها.

هذه الساعة الجوهرة المرصعة التي تزينها 315 قطعة من اللاس يكشف زجاجها الكريستال السفييرى من 6 أحرف عربية ماسية عند أربع الساعة على قرص زهري لؤلؤي، وأضفى على تصميمها تناعماً تاج السفيير الزهري بالشرق. تعمل ساعة "عين الهرة" بالحركة الميكانيكية الأوتوماتيكية ومن ميزاتها قدرتها على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.





Master Minute Repeater من Jaeger- LeCoultre

قيدمت دار Jaeger-LeCoultre أحدث ابتكاراتها في صناعة ساعات الرجال Master Minute Repeater Antoine LeCoultre وهي ثمرة أبحاث مطولة وتقنيات جديدة تعتبر انقلاباً في عالم الساعات النخبوي.

تمتاز هذه الساعة بخلفيتها البلاتينية مع غطاء صغيري يكشف عن حركة الساعة وقصر على شكل الشمس فضي مفتوح على أحرف وعقارب واثنيتي عشرة نقطة براقعة تدل على الساعات وسوار من الجلد الرمادي للقطع وإبزيم من البلاتين.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية يدوية صممت ونفذت يدوياً وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً.



Beluga Lady ساعة الأنوثة الفاتكة من Ebel

إذا كان شعار دار "Ebel" السمي ليلوح الكمال في التصميم الخالد، فشعار ساعة السيدات Beluga Lady من هذه الدار هو أكثر إشراقاً وجمالاً من أي وقت مضى وهي تمتثل بصرور 20 عاماً على ابتكارها.

تمتاز هذه الساعة بأنوثة فاتكة إذ إبرزين قرصها اللؤلؤي، البراق 12 قطعة من اللاس لتدل على الساعات، إطارها من الذهب الأصفر أو الأبيض ومرصوف بخط مؤلف من 28 قطعة من اللاس، وزجاجها من الكريستال السفسيري المقاوم لانعكاسات الضوء والسوار من الذهب المصقول.

تعمل ساعة Beluga Lady بحركة الكوارتز وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

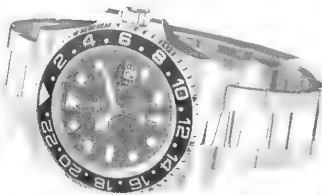
أعلنت دار Rolex "ولكس" استيراد الساعة الأسطورية GMT- Master، الرفيق الأساسي لكل مسافر مع إطلالة متجددة. فقد أعيد تصميم علية الساعة من الذهب الأصفر 18 قيراطاً مع تاج لتعنية الوقت، وتم تزويد السوار بإبزيم صمم بدقة للأمانة. أما نظارة الساعة فمن السيراميك الأسود تزينه أحرف ذهبية ويكشف الزجاج عن ثلاثة عقارب وناظدة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثالثة.

Datejust

كما طرحت دار "ولكس" 31 MM Datejust الساعة الكلاسيكية المصنوعة من الفولاذ والذهب الزهري مع إبريز للسوار غير مرئي. يعلو القرص الذهبي عشر قطع من الماس وثلاثة عقارب ذهبية للساعات والدقائق والثواني وناظدة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثالثة.

إطلالة جديدة

ساعات Rolex



جديد دار A. Lange & Söhne

ساعة Lange 1 Time Zone

تمت شعاع توحيد الساعات في وقت واحد طرحت دار A. Lange & Söhne ابتكاراتها في صناعة الساعات Lange 1 Time Zone تعمل هذه الساعة بنظام تعنية الوقت يدويًا، ويكشف زجاجها الكريستال السفيري المضاد لانعكاس الضوء عن عقارب للساعات والبدقائق والثواني ومؤشر لليل والنهار والمنطقة الزمنية.

ويعلو قرص الساعة الفضضي ناظدتان متجاورتان للأيام، أما السوار فمن جلد التمساح البني أو الأسود المصنوع يدويًا مع إبريز يتنوع بين الذهب الزهري أو الأبيض أو الأصفر.



Think Tourism,

Think Tourism,

Step Further.

AAWTTE2005

Arab World Travel and Tourism Exchange

BIEL, Beirut

Organized by



Gold Host Hotel



Guest Country



Silver Sponsor



PO Box: 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100, Lebanon
Tel: +9611780200, Fax: +9611780206, AAWTTE Hotline: +9611792654
E-mail: awtte@iktissad.com

www.awtte.com

عبد الحميد جمعة



تم تعيينه في منصب نائب مدير عام هيئة دبي للاستثمار والتطوير. وكان جمعة قد شغل منصب الرئيس للتقني في مدينة دبي للإعلام منذ آذار/مارس من العام 2002. وهو يحمل شهادة بكالوريوس في الاقتصاد من جامعة كولورادو الأميركية، وشهادة إدارة الأفراد من أندريج كولنج في المملكة المتحدة إضافة إلى شهادة برنامج مديري العموم من جامعة هارفارد لإدارة الأعمال.

فرانشيسكو سيرافيني



عينته ميلويت باكارود (إتش بي) ليشغل منصب الخائب الأول للرئيس والمدير العام للشركة في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا ولجموعة الحلول التقنية للشركة في المنطقة نفسها. وسيرافيني الذي يعمل في "إتش بي" منذ 24 عاماً، سيرأس فريق الريادة الإقليمية المسؤول عن استراتيجية الشركة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، حيث سيوفر على تطوير الشراكات والعلاقات مع العملاء وسائر المعنيين الأساسيين بأعمال الشركة.

جمال عبد السلام



عينته سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام مديراً لتفنيديا لمدينة دبي للإنترنت. وتدرج عبد السلام في السعديين من الواقع القيادية في مدينة دبي للإنترنت منذ انطلاقتها.

دوغلاس بيكيت

أعلن البنك الوطني القطري عن تعيين دوغلاس بيكيت مديراً عاماً للخدمات المصرفية للأفراد. ويتمتع بيكيت، الذي انضم إلى الوطني في أواخر حزيران/يونيو الماضي، بخبرة مصرفية تزيد على 22 عاماً. حيث بدأ حياته بالعمل المصرفي العام 1982 مع بنك ستاندرت تشارترد، وشغل

العديد من الواقع القيادية في أكثر من 15 دولة في آسيا وجنوب آسيا وأفريقيا.

وبيكيت عضو في معهد التسويق في بريطانيا وحاصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال من كلية هتلي للأدلة، إضافة إلى شهادة البكالوريوس الأولى بمرتبة الشرف في العلوم الإدارية من جامعة مانشستر البريطانية.

أوليج ريباتسيف



عينته "بوش أوتوموتيف افترماركت" مديراً عاماً لعملياتها في منطقة الشرق الأوسط. وبموجب منصب الجديد، سيتولى ريباتسيف إدارة فرق مبيعات قطع الغيار ومعدات الاختبار وخدمات السيارات في الشرق الأوسط.

عمر حجازي



عينته "تجاري" مديراً تنفيذياً، وهو يمتلك خبرة تتجاوز 20 عاماً في مجال تقنية المعلومات، قدم خلالها خدمات استشارية لتطوير الخطة الخمسية لـ "تجاري". ويخلف حجازي الشيفة ليني القاسمي، التي ستلعب دوراً مركزياً في مجلس إدارة سوق "تجاري".

ديش بايكي



عين عضواً منتقداً لـ "بورشة الشرق الأوسط وأفريقيا. وتعد خبرة بايكي في مجال السيارات لفترة 19 عاماً عمل خلالها مع نخبة الشركات العالية في كل من إفريقيا الجنوبية، روسيا وأوروبا.

برونو غيبو



تم تعيينه مديراً عاماً لتفنيدي "توفوتيل" و"إيبس" من مجموعة أكور في مركز التجارة العالي في دبي. ويتمتع غيبو بخبرة واسعة تالتت في استلامه مهاماً عدة لحساب تفنيدي

"سوفيتيل" و"توفوتيل" في مختلف أرجاء الشرق الأقصى، ضمن مهنة تعزو إلى أكثر من 20 عاماً.

حريز بن حريز



تم تعيينه، مديراً لإدارة العمليات التجارية في دائرة الطيران المدني في دبي. ويحمل بن حريز درجة الماجستير في الإدارة والتسويق من إحدى الجامعات الأميركية، وكان يشغل سابقاً منصب مدير العلاقات الإعلامية في إدارة التسويق والاتصال الخارجي في الدائرة.

سامي اللا

عينته "سايبير غارد" نائباً للرئيس في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وسيقود اللا فريق عمل الشركة مع التركيز على تزويد مؤسسات الأعمال في المنطقة بحزمة من أنظمة الحماية التكنولوجية المتكاملة. وقد شغل اللا قبل التحاقه بـ "سايبير غارد" منصب مدير عام الأمن المعلوماتي في شركة الاتصالات السعودية.

كارلوس هاليزو داكيس



تولى منصب مدير تنفيذي مساعد في فندق إنتركونتيننتال العقبة الجديد، ويملك مساهمة داكيس في رصيده المهني سبعة عشر عاماً من الخبرة في صناعة الضيافة والفندقة، وهو يساهم في نجاحات مجموعة إنتركونتيننتال منذ أكثر من خمس سنوات، ويخلف منصبه الجديد فرصته الأولى للعمل في الأردن، بعدما عمل في قطاع الضيافة في كل من اليونان ولبنان.

أوين بلمان



عينه بنك "ستاندرد تشارترد" الإمارات رئيساً للخدمات المصرفية للأفراد. ويضم بلمان إلى البنك بعدما عمل في آسيا، حيث كان يشغل منصب رئيس الأعمال المصرفية للأفراد في بنك "ستاندرد تشارترد" الفلبينيين وعمل على

ادارة عمليات الخدمات المصرفية للأفراد.

جون كوين



عينته "ويسـتـرن ديجيتال" في منصب نائب الرئيس التنفيذي للعمليات الدولية حيث ستكون أسواق منطقة الشرق الأوسط ضمن مسوق ولبائته الجديدة.

ويعمل كوين لدى الشركة منذ أكثر من 20 عاماً، حيث شغل العديد من المواقع الإدارية المهمة التي يأتي من بينها الإشراف على عمليات التصنيع وإدارة العمليات.

جان كلود فرح



رَقَّته مؤسسة "ويسـتـرن يونيون" للخدمات المالية التي منصب نائب رئيس إقليمي للشرق الأوسط وباكستان وأفغانستان بعدما كان يشغل منصب مدير المنطقة نفسها.

وانضم فرح إلى المؤسسة في العام 1999 كمدير للتسويق في مكتب دبي بعدما كان يعمل كمدير منطقة في شركة "أورانديجا بيرنود ريكارد" في فرنسا وكمدير تسويق مساعد لشركة "رينو".

سونيا لويس دي باتندن



عينتها "غودهيلث" العالمية، بالشراكة مع رويال أند سنن الاينس مديرة جديدة للتسويق والبيعات وهي تتمتع بخبرة 15 سنة في مجال التأمين والمسابقات في المملكة المتحدة والإمارات العربية المتحدة.

هذا وقد عملت دي باتندن سابقاً في "سينرجي فينانشال" في أبو ظبي كمستشارة أولى لمدة ست سنوات.

يابلو جراف



عينته مجموعة "حياة" لنترناشيوينال مديراً عاماً لفندق "بارك حياة دبي". وعمل جراف مع "حياة" لنترناشيوينال لمدة تزيد على 20 عاماً وكان قد

أشرفت على افتتاح فندقين تابعين للمجموعة في وارسو وبلهي وتولى مهام ادارتهما.

براين مولنر



عينته شركة "تي إن تي إكسبريس" مديراً عاماً لأفريقيا في الامارات. ويعمل مولنر مع "تي إن تي" منذ عشرين عاماً تقريباً وسيعمل من خلال منصبه الجديد على توسعة البنية التحتية لـ "تي إن تي" في مختلف انحاء الإمارات وخلق وقيادة استراتيجية توسع الشركة.

كامل زياتي



تولى منصب مدير عام "فندق شاطئ الواحة" في أبو ظبي وقد عمل سابقاً في أهم الفنادق في الخليج العربي وقد تخرج في مناصب إدارية عدة في

فنادق "حياة" في الكويت ودبي و تونس والجزيرة والسعودية وقد حاز على جائزة "مدير عام العام" في 1988.

ماريون أوبير جيفل



عينتها شركة "زيبرا" تكنولوجيا كمديرة لفئة التوزيع في أوروبا والشرق الأوسط. وتضم أوبير جيفل إلى "زيبرا" قائمة من شركة "ديل كوربوريشن" حيث عملت كمديرة

تسويق التحالفات التجارية، وقد ترأست أوبير جيفل إدارة تحالفات "ديل" الاستراتيجية وأشرفت على استثماراتها في أول حملة متكاملة لأنشطة التسويق والبيعات المشتركة مع الشركاء التجاريين.

رائد التكريتي



تم تعيينه رئيساً لمكتب VertigoXmedia الجديد في دبي. ويعمل التكريتي مع Vertigo منذ العام 2000 وسيكون في منصبه الجديد مسؤولاً عن تطوير ودعم قنوات البيعات في الشرق الأوسط والهند وباقي آسيا.

ترويدي مورنو



تم تعيينها مديرة للبيعات والتسويق في فندق إنتركونتيننتال الدوحة. وقد انتقلت مورنو، وهي أسترالية الجنسية، إلى منصب الجديد قائدة من منصب مماثل في ماليزيا واستعمل على الاستفادة من خبراتها الطويلة في سوق السياحة في الشرق الأقصى وتوظيفها في منصبها الجديد.

مايك كاييس



تم تعيينه مديراً للبيعات والتسويق في فندق قصر البستان إنتركونتيننتال مسقط. ويعمل كاييس، الألماني، في قطاع الضيافة منذ السبعينات وقبل انتقاله للعمل في الفندق عمل مديراً للبيعات والتسويق في فندق "ريجنسي" إنتركونتيننتال البحرين.

سالم راشد النعيمي



عينته شركة "الواحة للتأجير" كمدير تطوير الأعمال وعلاقات المستثمر. وقبل انضمامه إلى الشركة عمل النعيمي، الإماراتي الجنسية، في قسم الاستثمارات في بنك دبي الإسلامي وعمل في مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي وصندوق أبو ظبي وكرافت فونز خلال متابعة لدراسته الجامعية.

هـ. فاروق خان



عينته سوليدري - التكافل العائلي مدير لكتتاب التكافل، للعمل على تقديم طلبات الاشتراك وتحديد مستوى الأخطار. وقد عمل هـ. خان كمدير

لاكتتاب التكافل في الشركة الوطنية للتأمين التعاوني في المملكة العربية السعودية لما يقارب العامين قبل الانضمام لشركة سوليدري - التكافل العائلي.

بمبادرة من مجموعة الاقتصاد والأعمال لقاء خليجي - لبناني

تم الاتفاق على إقامة لقاء خليجي - لبناني سنوي في لبنان يجري خلاله حوار بين الطرفين يتناول شؤون وشجون المسطاف الخليجي في لبنان، والمعوقات التي يمكن أن تواجهه في إقامته أو في أعماله.

جاء ذلك من خلال مبادرة قامت بها مجموعة الاقتصاد والأعمال حيث أقامت مأدبة عشاء في حضور رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة، وضمت عدداً من الوزراء الخليجين إلى جانب جمع من المستثمرين من الجانبين.

حضر المأدبة، التي أقيمت في مطعم ديوان السلطان في عاليه، إضافة إلى الرئيس فؤاد السنيورة، كل من: نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة القطري عبد الله بن حمد العطية، وزير العدل القطري حسن الغانم، وزير الأشغال العامة ووزير الدولة لشؤون الإسكان الكويتي بدر الحميدي، وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني سامي حداد، وزير المالية د. جهاد أزعور، وزير الصحة العامة د. محمد جواد خليفة، محافظ مصرف قطر المركزي عبد الله بن خالد العطية، الوزيران السعوديان السابقان د. محمد عبيد يمامي وعبد الله الغليقة، النائبان اللبنانيان أكرم شهيب وأنطوان أندراوس، الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير، سفير السعودية في لبنان عبد العزيز خوجة، سفير الجزائر إبراهيم حامي بن عوده، سفير اليمن محمد قباطي، القائم بأعمال سفارة الكويت طارق الحمد، القائم بأعمال سفارة العراق تميم علوان، القائم بأعمال سفارة المغرب لحسن جيت، رئيس مجموعة ووتانا الفندقية ناصر النفوس، وعدد من قادة الهيئات الاقتصادية في لبنان ومن رجال الأعمال اللبنانيين والخليجين.

أبوزكي

ثم تحدث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبوزكي ومما قاله: "كان في وقتنا أن يتم هذا اللقاء الصيفي اللبناني - الخليجي قبل اليوم، أي في وقت يتواجد فيه العدد الأكبر من الأخوة الخليجين في ربوع لبنان، إلا أن الظروف العامة حالت دون ذلك.



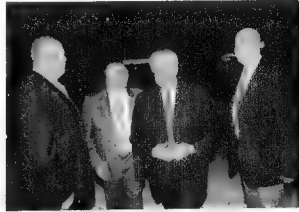
من اليمين: حامد الشارخ، النائب أكرم شهيب، خالد الشكري ورؤوف أبوزكي



رئيس الحكومة د. فؤاد السنيورة يصافح الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير، ويبدأ وزير المالية جهاد أزعور د. محمد شلح



من اليمين: محمد سعد الرابند، الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير، الوزير عبد الله بن حمد العطية، الوزير حسن الغانم، عبد الله الحليل ومحمد لغ



من اليمين: النائب أكرم شهيب، الوزير عبد الله العطية، وجدي مراد وقيصل وهاب



من اليسار: الوزير سامي حداد وسعد الزهري



و من اليمين: محمد عبو بعثي، الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير، السفير عبد الرحمن الخوجة، والقائد أكرم شبيب



من اليمين: د. جوزيف طريه، د. فؤاد أبي صالح، فزار بونس، وناصيف كرم



من اليمين: محمد القويزي ومحمد سعد الراشد

ولكن أن يأتي الشيء متأخراً أفضل من أن لا يأتي أبداً.

وقال: "تعتبر أن تواجد المصطافين العرب عامة والخليجيين خاصة هذه السنة بالذات وبعد الأحداث الأليمة والانتالية التي شهدها لبنان، إنما هو دليل قفّة بمستقبل لبنان ودليل تفهم لواقعه ودليل افتتاح بمستوى خدماته ومستوى كلفته. فالأحداث لم تغيب في برامجهم بالنسبة للمجىء إلى لبنان".

وأضاف: "كانت مجموعة الاقتصاد والأعمال بدأت مع الرئيس الشهيد رفيق الحريري تنفيذ برنامج متكامل لترويج لبنان في الداخل والخارج لاسيما في بلدان الخليج التي تكتزّ محبة خاصة للبنان وتربطها به مصالح عديدة. وفي هذا الإطار عقدنا دورتين في الرياض للملتقى الاقتصادي السعودي اللبناني، ودورة في بيروت للملتقى الاقتصادي الكويتي اللبناني وستتابع معكم بإذن الله هذا البرنامج".

السنبورة

ثم تحدث الرئيس فؤاد السنبورة فقال: "اجتماعنا الليلة أراه وليد إرادتين:

"الإرادة الأولى: هي إرادة الحياة التي عبر عنها اللبنانيون من خلال عزمهم وأصرارهم على إعادة البناء والإعمار والتلاؤم مع المتغيرات وإعادة بناء هذه المدينة التي تعرضت إلى الكثير من الدمار، علماً أن هناك مدناً وأماكن اصطفايات أخرى تسلك هذا الطريق.

الإرادة الثانية: هي إرادة إخواننا في الخليج الذين يعبرون دوماً عن محبتهم وتقديرهم واعتزازهم بلبنان ورغبتهم الدائمة بأن يكونوا إلى جانبه. وهذا الموقف كانوا يعبرون عنه للرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي كان وراء الكثير الكثير مما تحقّق في لبنان ووراء تلك الرؤية العظيمة التي تسمى جميعاً لتابعة مسيرتها وتحقيق أحلامها وطموحها.

وأضاف: "لا شك أن اجتماعنا هذا يعطينا الكثير من الثقة بلبنان وبمستقبله من خلال إرادة وتصميم اللبنانيين على خوض عملية التفتيح والإصلاح مهما كانت الصعاب وبمسجة ودعم إخواننا في الخليج وأصدقائنا في العالم.

وختم قائلاً: "أشكركم على وجودكم وأشكر صاحب الدعوة الأخ والصديق رؤوف أبو زكي مدير عام مجلة "الاقتصاد والأعمال" على مبادرته الطيبة وأرجو أن تلاقكم في كل مرة في عروس المصايف عاليه وفي كل مكان في لبنان".



من اليسار: محمود الجويدي، العميد رياض الأعر، الوزير محمد جواد خليفة، النحامي كمال أبو طير، والنزيل وليد عوض (وقوفاً)

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780208 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.net

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Der Al Waim
P.O.BOX: 5157
RIVADH 11422
TEL: + 966 1 4778634
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: alwaim@ncma.net.sa

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: alwaim@emirates.net.ae

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13000 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: +33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@ppljaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAOUK CO.
KRAVNOKHOLIMSKAYA HABEREZHNAIA
DOM 1/175, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: +7 095 911 2762, 912 1346
FAX: +7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANJUNG-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
TEL: +82-2 739 7841
FAX: +82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: +21 654 40 00
FAX: +21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKARI C-4
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: +90 212 281 31 69
FAX: +90 212 281 31 66
E-MAIL: m.efe@mediaspande.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PE
TEL: +44 207 593 8325
FAX: +44 207 593 8326
E-MAIL: tbeeston@publicis.com

U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

ADMARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: +1 212 213 8408
FAX: +1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketint.com
WEBSITE: admarketint.com

THE MARCOM BUILDING
103 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
FAX: +1 203 319 1004
FAX: +1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ABOU NAWAS HOTEL- TUNIS	97
- ACER	79
- AL- IKTISSAD WAL- AAMAL	IBC & 93
- AL SALAM BANK	34
- ALCATEL	83
- ARAB BANK	87
- ARAMEX INTERNATIONAL	113
- AUDI	GATEFOLD
- AWTTE 2005	137
- BLOM BANK	11
- BONYAN	28- 29
- BRIDGESTONE	37
- CADILLAC / GENERAL MOTORS	5
- COMPUTER ASSOCIATES	73
- DAR AL- ARKAN	63
- DUBAI INTERNATIONAL FINANCE CENTER	9
- DUBAI INVESTMENT	23
- FUJITSU SIEMENS	67
- GITEX DUBAI 2005	103
- GMC ENVOY /GENERAL MOTORS	15
- GRAND REAL ESTATE PROJECTS CO.	17
- HARRY WINSTON	OBC
- HEWLETT-PACKARD	61
- HUGO BOSS	53
- ISTITHMAR	41
- IWC	IFC SPREAD
- KNIGHTSBRIGDE	19
- KYOCERA MITA	21
- MADAR/DAABOUL INDUSTRIAL GROUP	111
- MADINAT JUMEIRAH	13
- MARLBORO /PHILP MORRIS	76-77
- MEA	105
- MTC	47
- NATIONAL BANK OF DUBAI	BINDED
- ORACLE	43
- RASMALA	89
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES	50
- SANDS HOTEL	91
- SHELL	25
- VEOLIA WATER	7



PROUDLY NUMBER ONE*

Based on Bloomberg Data Survey 2003, which ranked the leading Arab Business Magazine, **Al-Iktissad Wal-Aamal** Number One, in Gulf Countries (KSA, UAE, Kuwait, Bahrain, and Qatar).

BIS's business-focused methodology profiles key decision-makers responsible for expenditure budgets in the largest companies within these countries.

الاقتصاد والاعمال
Arab Business Magazine
Al-Iktissad Wal-Aamal

Lebanon: P.O. Box 1146194 Hamra, Beirut 103-2100 Lebanon Tel: +961 1 788220 • +961 7800104 E-mail: iktissad@skyynet.com
United Arab Emirates: P.O. Box 35234 Dubai Tel: +971 3 294 4461 Fax: +971 4 254 1135 E-mail: arab@emirates.net.ae
Saudi Arabia: P.O. Box 5157 Riyadh 11432 Tel: +966 1 4775624 Fax: +966 1 4784446 E-mail: arab@nabemines.sa
www.iktissad.com

